

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR-MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA PETREX S.A.
ENFOCADO EN EL PROYECTO DE EXTRACCIÓN PETROLERA
YASUNÍ**

MARÍA BELÉN CELA TORRES

DIRECTOR: ING. JUAN CARLOS LATORRE

QUITO, AGOSTO 2016

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Ing. Juan Carlos Latorre

INFORMANTES:

Ing. Raúl Alarcón

Ing. Fernando Rosas

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer ante todo a Dios, ya que sin él la culminación de esta etapa de mis estudios profesionales no hubiese sido posible.

A mi padre y madre que han sido el motor de apoyo y guía durante todo el transcurso de la carrera y a mi hermano, ya que a él deseo demostrarle la importancia de la perseverancia y la responsabilidad.

A mis compañeros, amigos y maestros de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador ya que convivieron conmigo durante esta etapa tan decisiva en mi vida y mediante el diario vivir logramos compartir experiencias y conocimientos importantes.

ÍNDICE

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL PETROLERO

1.1.1. RESEÑA HISTÓRICA	1
1.1.2. TENDENCIAS ACTUALES	9
1.1.3. PROYECTOS	13

1.2. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

1.2.1. RESEÑA HISTÓRICA	18
1.2.2. VISIÓN	19
1.2.3. MISIÓN	19
1.2.4. VALORES CORPORATIVOS	20

1.3. EL PROYECTO YASUNÍ

1.3.1. INTRODUCCIÓN	21
1.3.2. NORMATIVA	26
1.3.3. IMPACTO AMBIENTAL	27
1.3.4. ASPECTO COMERCIAL.....	33

CAPÍTULO II

ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA

2.1. ANÁLISIS EXTERNO

2.1.1. MACROAMBIENTE 36

2.1.2. MICROAMBIENTE 43

2.2. ANÁLISIS INTERNO 52

2.3. CADENA DE VALOR 58

2.4. ANÁLISIS FODA 60

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO (CLIENTE – COMPETENCIA)

3.1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA 69

3.2. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN 69

3.3. DISEÑO DE LA METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN 70

3.3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN 70

3.3.2. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN 70

3.3.2.1.	OBSERVACIÓN	70
3.3.2.2.	ENTREVISTA	72
3.3.2.3.	ANÁLISIS NARRATIVO	74
3.3.2.4.	REVISIÓN ANALÍTICA	77
3.4.	LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN	78
3.5.	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	78
 CAPÍTULO IV		
 ESTRATEGIAS DE MARKETING		
4.1.	ANÁLISIS DE PORTER	92
4.2.	VENTAJA COMPETITIVA	95
4.3.	POSICIONAMIENTO	95
4.4.	ESTRATEGIA COMPETITIVA	97
4.5.	MARKETING MIX	98
4.5.1.	PRODUCTO	98
4.5.2.	PRECIO	102
4.5.3.	PLAZA	104
4.5.4.	PROMOCIÓN	105

CAPÍTULO V

PRESUPUESTO Y CALENDARIZACIÓN

5.1. PRESUPUESTO	109
5.2. CRONOGRAMA	116
5.3. ANÁLISIS COSTO / BENEFICIO	117
5.4. INDICADORES DE GESTIÓN	121

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES	124
6.2. RECOMENDACIONES	126
6.3. ANEXOS Y BIBLIOGRAFÍA	129
6.3.1 ANEXOS	129
6.3.2 BIBLIOGRAFÍA	162

RESUMEN EJECUTIVO

Petrex S.A. es una organización que tiene como misión prestar sus servicios de perforación y el mantenimiento de los pozos de petróleo, su reconocimiento nacional ha motivado a que operadoras ecuatorianas como Petroamazonas, Repsol, Petrobell, Tecpecservices pacten negociaciones importantes, fortaleciendo el impacto de la compañía mediante el valor agregado y la calidad durante su trabajo.

Entre los aspectos más importantes del estudio realizado se detectó que la empresa tiene falencias en el Área Comercial y Operativa ya que al momento de ofertar los equipos de perforación a sus clientes, estos no brindan la suficiente información acerca de los servicios que ofrece y los beneficios que conlleva trabajar bajo estándares de calidad certificados, por ende, los clientes no se sienten lo suficientemente satisfechos ni seguros en las negociaciones.

Dado que Petrex S.A. durante los últimos años ha logrado crecer sustancialmente, la necesidad de crear e implementar un Plan de Marketing es inminente para que posteriormente se pueda crear estrategias que sean la directriz en el proceso del Área Comercial para incrementar el nivel de atracción de nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

Petrex S.A. no cuenta con un departamento de marketing, por lo que la creación del mismo es de vital importancia, adicionalmente se evidenció que no existe apoyo suficiente en el

proceso de licitaciones y el personal en general no está al tanto de las necesidades y exigencias del cliente.

El Plan de Marketing para la empresa Petrex S.A. considera la situación por la que atravesaba la compañía; por los problemas antes descritos, se concluye que es necesaria la apertura de un departamento de marketing conformado por un profesional experimentado en el campo, para dar seguimiento a la consecución del plan propuesto, apoyar al área Comercial y a la medición continua de la satisfacción de los clientes, dicho departamento conjuntamente con Recursos Humanos deben capacitar al personal de la empresa para que estén todos alineados con las estrategias y directrices que se presenten antes de las licitaciones y se logre captar eficazmente a los clientes.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL PETROLERO

1.1.1. RESEÑA HISTÓRICA

La presente introducción que se describe, es un resumen realizado por la autora de esta tesis basada en algunas fuentes de internet y publicaciones en el mismo, dicho resumen trata los principales acontecimientos que comprende la evolución del descubrimiento del petróleo y los sucesos que se suscitaron para convertirse en lo que es hoy, uno de los sectores más importantes y estratégicos del mundo.

En el año de 1859, Edwin Drake perforó el primer pozo petrolero en el mundo, esto con el objetivo principal de generar petróleo y de producir cantidades suficientes de keroseno para utilizarlo en el proceso de iluminación. Este hecho dio inicio a la Industria petrolera, a pesar que los rusos también perforaron sus primeros pozos de petróleo entre 1806 y 1819. (DIGITAL, BIBLIOTECA)

Previo la aplicación que le dio Edwin Drake al petróleo, los primeros florecimientos petroleros se utilizaban principalmente para la generación de asfalto.

La actividad de exploración petrolera se inició a principios de siglo a lo largo de la costa del Pacífico. La noticia de confirmación de la existencia de petróleo crudo en el Ecuador se difundió en el año 1911 con la perforación del primer pozo Ancón 1, en la península de Santa Elena, y más tarde en el año de 1967, con la perforación del pozo Lago Agrio 1, en la Amazonía, en ese tiempo a cargo de la operadora Texaco Gulf. (MONOGRAFIAS PETROLEO ECUADOR, s.f.)

En 1937 la compañía Shell logró obtener 10 millones de hectáreas en concesión en la región del nororiente del Ecuador, para luego devolverlas argumentando que sus exploraciones demostraban que no había depósitos de petróleo en la zona.

En 1964 la empresa Texaco Gulf obtuvo una concesión de un millón quinientas mil hectáreas y en 1967 perforó el primer pozo productivo el Lago Agrio N.1. Posteriormente en 1969 se realizaron las concesiones en las zonas del Sacha y Shushufindi. (MONOGRAFIAS PETROLEO ECUADOR, s.f.)

Dado este acontecimiento, se proporcionó la aprobación de una serie increíble de concesiones, mismas que tuvieron como resultado consolidar

el dominio absoluto de las compañías transnacionales, ya que mantenían el control de más de cuatro millones de hectáreas y esto motivó a que los diferentes gobiernos del Ecuador invirtieran en estudios para comprobar la existencia de pozos y de hidrocarburos en el país; por esta razón se define toda esta serie de acontecimientos como parte de lo que dio inicio a una época de permisos y arrendamientos indiscriminados a compañías privadas y personas naturales, en el marco de la Ley de Petróleo de 1937.

En el año de 1972, como nunca antes en su historia, surgió el Boom petrolero en el Ecuador, mismo que abarcó de lleno el mercado mundial y el país captó la atención de varias empresas transnacionales, Ecuador no solo tuvo un cambio cualitativo en su condición de país exportador de materias primas, sino también un creciente monto de ingresos producidos por las exportaciones petroleras y asimismo porque el control del petróleo recayó en el Estado, especialmente dada la creación de la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE), que tenían el objetivo de priorizar todo lo que respecta a la producción nacional y la distribución equitativa de las riquezas generadas por este proceso productivo. (MONOGRAFIAS PETROLEO ECUADOR, s.f.)

El 28 de junio de 1973 el Ecuador se asoció a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) con lo que la capacidad negociadora del Ecuador a través de CEPE se solidificó e impuso frente a las compañías extranjeras, además de recibir otros beneficios importantes como es los servicios especiales de asistencia técnica. Luego de una permanencia de 20

años, en el gobierno de Sixto Durán Ballén en 1993, Ecuador se retiró de este importante organismo, debido a presiones de corporaciones multilaterales y empresas transnacionales.

La explotación de crudo revitalizó en gran medida la economía del país y de igual manera en aspectos energéticos, las exportaciones crecieron de 199 millones de dólares en 1971 a 2.568 millones de dólares en 1981; el PIB aumentó de 1.602 millones de dólares a 13.946 millones de dólares en el mismo período, la reserva monetaria internacional (RMI) de 55 millones de dólares a 563 millones de dólares. (ACCIÓN ECOLÓGICA, junio de 2000)

La participación del Ecuador se vigorizó y por ende el país se convirtió en un atractivo para inversionistas y bancos extranjeros, precisamente por esa riqueza petrolera que le otorgó la imagen de un nuevo país rico en desarrollo.

El 26 de septiembre de 1989, bajo el apoyo de la Ley Especial N.º 45, se creó la Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (Petroecuador), que fue un ente histórico al asumir en su totalidad las actividades del consorcio CEPE-Texaco, las refinerías de Anglo y Repetrol y el Sistema de Oleoducto Transecuatoriano. Petroecuador extendió la capacidad de operación de las refinerías, el almacenamiento de petróleo y derivados, tanto en las plantas refinadoras como en terminales, e incursionó en la

venta de gasolina al construir la primera gasolinera propia. (EP PETROECUADOR)

Con el auge de las exportaciones petroleras, a partir de 1970, la economía ecuatoriana resaltó sobre todo porque estuvo acompañado por un aumento de los precios internacionales del crudo y esto motivó a transformar el desarrollo económico ecuatoriano; luego de 21 años como empresa estatal, Petroecuador, se convirtió en empresa pública, mediante la expedición del decreto ejecutivo N° 315, en abril de 2010 y con ese cambio en el aspecto jurídico, la petrolera dejó de ser un holding y pasó a ser solo una empresa con autonomía administrativa, operativa y con patrimonio propio y a inicios del 2007, Ecuador anunció la posibilidad de regresar a la OPEP, hecho que se cristalizó finalmente en noviembre de ese mismo año.

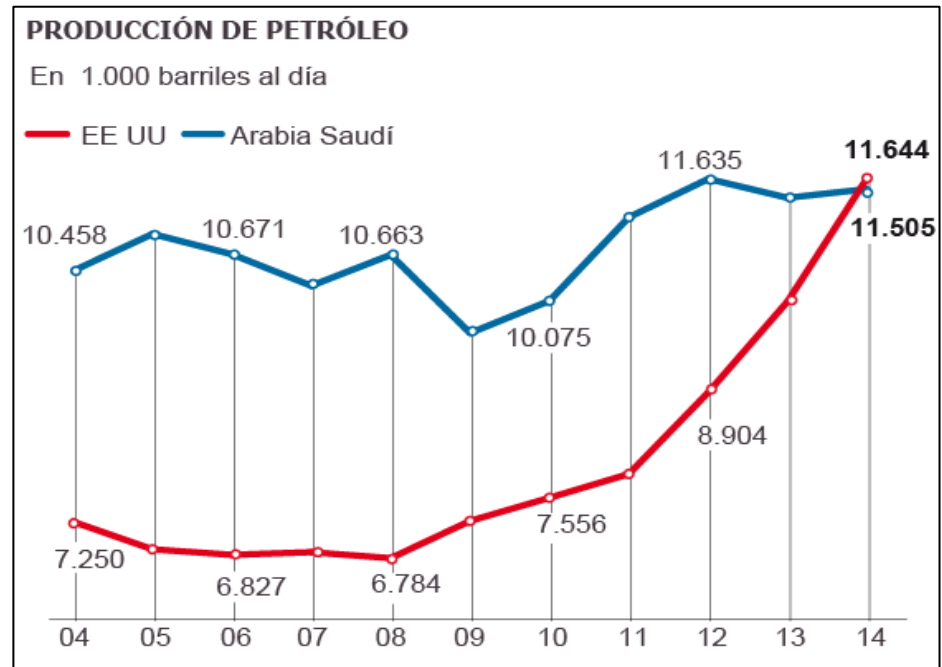
En los últimos 10 años el Ecuador se benefició por los altos precios del barril de petróleo, inclusive en el año 2014 el precio llegó a su cúspide de \$115 dólares por barril, pero en los últimos meses del año 2014 el sector petrolero mundial empezó a mostrar un resquebrajamiento, ya que el precio del barril decayó de manera progresiva, dado que los miembros de la OPEP sobrepasaron el tope de la producción y Estados Unidos estuvo doblando sus niveles de producción a partir del 2008.

Estados Unidos logró alcanzar sus altos niveles de extracción de petróleo a través de la implementación de técnicas no convencionales, como el Fracking, que es una clase de extracción de tipo hidráulica, en donde se

perfora el pozo y posteriormente se inyecta agua a presión combinada con materiales afirmantes y químicos para aumentar y promover la fracturación de las rocas que expulsan gas o petróleo, de esta manera incrementan las fisuras del suelo e inclusive se logra disolver la roca, dando como resultado la salida del crudo a la superficie.

El perfeccionamiento de esta técnica por parte de Estados Unidos provocó que los costos de extracción por barril reduzcan de \$ 100 a \$ 50 dólares en promedio y satisfacer las necesidades energéticas en un 90%; la revolución del fracking condujo a que dicho país se imponga ante Arabia Saudí como el mayor productor mundial de petróleo y además superar a Rusia en la clasificación de países que extraen más hidrocarburos en el mundo.

En el año 2014 la producción de Estados Unidos subió en 1,6 millones de barriles al día global y consiguió los 11,6 millones de barriles diarios, un 15,9% más que en 2013 y 139.000 por encima de Arabia Saudí. El siguiente cuadro permite visualizar el aumento de la producción en Estados Unidos en los últimos 10 años, confirmando específicamente el incremento sustancial de producción de barriles por la aplicación del fracking a partir del 2008 y cuando finalmente en el 2014, sobrepasa la producción de su principal rival Arabia Saudí. (PAIS, 2015)

GRÁFICO N° 1**TÍTULO: PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO****EEUU VS ARABIA SAUDÍ**

FUENTE: BRITISH PETROLEUM

ELABORADO POR: BRITISH PETROLEUM

Hay que tomar en cuenta que frente a cualquier propósito o cambio en el mercado, los precios pueden reaccionar, en el caso del precio del petróleo, este se redujo en conclusión por tres razones específicas:

1. El exceso de oferta en una situación de debilitamiento de la demanda, en donde el mercado reaccionó por la especulación frente a posibles desequilibrios futuros que a un cambio inesperado.
2. Cambios en los objetivos de la OPEP en cuanto a niveles de producción.

3. La apreciación del dólar estadounidense

Para combatir esta situación los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo decidieron mantener el nivel de producción de crudo y de esta manera, considerando la sobreoferta actual en aquel periodo, bajar los precios, provocando una nueva guerra de precios bajos. El ministro de petróleo de Arabia Saudita, Ali Al-Naimi, decidió atrancar las solicitudes de los miembros pobres de la OPEP y además debatió que se debe renunciar al mercado de petróleo para contrarrestar la rentabilidad de la producción de alto costo que hasta ese momento Estados Unidos había generado.

Para inicios de diciembre de 2015, la OPEP ya había excedido su tope de producción por 18 meses consecutivos y la producción de los Estados Unidos comenzó a disminuir, adicionalmente los productores de petróleo de varios países considerando al Ecuador, cortaron sus gastos para tratar de mantenerse a pesar de los precios bajos. Para enero de 2016, según referencia de la OPEP, el precio del barril por día llegó a costar \$22.48 menos de la cuarta parte de su alta de junio de 2014 que fue de \$110.48.

Las situaciones positivas y negativas en las que el petróleo se ha desarrollado en los últimos años ha demostrado el impacto que genera en la sociedad, acaparando la atención de todo tipo de sector, por esta y varias razones más, la influencia del tema en el desarrollo de la tesis.

1.1.2. TENDENCIAS ACTUALES

Hoy en día los países que se ubican en Latinoamérica se aferran fuertemente a la inversión extranjera, con el fin de desarrollar su industria de hidrocarburos y para lograrlo, inclusive consideran la acción de modificar sus leyes y mandatos y así captar la atención de multinacionales petroleras pero sin renunciar a la preeminencia del Estado en el sector.

Países como México, Argentina, Brasil y Ecuador concentran atención de otros países por las reservas de sus yacimientos inexplorados y las posibilidades de desarrollo de los existentes.

El Ecuador ha iniciado un camino hacia el restablecimiento de las áreas intervenidas y hacia liberar a la economía nacional de su dependencia del petróleo. Todas las operaciones que tienen mayores impactos que beneficios deberían ser canceladas y esto es un juicio básico que hay que examinar, en cada caso, los beneficios y los impactos, que no siempre pueden traducirse en costos, pues los impactos al ambiente y a la cultura de una nación son inconmensurables; sin embargo, es necesario reflexionar sobre las diferentes evidencias y argumentos.

Iniciar la reversión del patrón de dependencia al petróleo supone decidir cuáles son los pasos obligatorios para recuperar la capacidad de sustentación de las zonas intervenidas por la actividad petrolera. Es necesario resolver los conflictos de tierra, incluyendo la recuperación de

territorios indígenas, conservación de flora y fauna y limpieza de ríos. Impulsar medidas de estímulo para otras actividades productivas así como la compensación de los daños causados que permitan satisfacer las necesidades locales y regionales. Un modelo sostenible en la región debe basarse en la soberanía y acceso a la educación, salud, alimentación, energía y el respeto a los derechos individuales y colectivos. (R., MARTINEZ)

Hay un reconocimiento generalizado en relación a que el petróleo continúa y seguirá siendo en muchos años más la principal fuente económica y energética predominante en el futuro. Según la Agencia Internacional de Energía, el uso creciente del petróleo será demandado por el sector de transportes en los países industrializados, mientras que el uso del petróleo para la generación de electricidad podría tener una ligera declinación a favor del gas natural. En los países en desarrollo se espera un incremento del consumo de petróleo para todos los usos. Como la infraestructura necesaria para expandir el uso del gas natural no se ha desarrollado en algunos países con referencia a otros industrializados, no se espera que éste recurso genere los niveles crecientes de demanda en los países en desarrollo que en los segundos.

La mayoría de pronósticos de agencias energéticas especializadas coinciden que la producción mundial de petróleo y gas natural continuarán aumentando y no pelagra la seguridad de suministro, ni del ser humano como tal, también se confirma que siempre y cuando exista por parte de

los países generadores de petróleo, la exigencia hacia las operadoras acerca de cumplir con las normas de conservación y respeto a las áreas ecológicas protegidas, manejo adecuado de los residuos y realización de procesos con el menor impacto posible al medio ambiente, se seguirán dando dichas concesiones y por ende el petróleo y su producción predominarán en el futuro. Esta tendencia queda además reforzada por el débil desarrollo y crecimiento de las energías renovables y de la nuclear, que seguirán siendo reducidas en el futuro, ya que son costosas y no competitivas.

La caída del precio del petróleo que afectó a gran parte de las economías mundiales, comenzó a cambiar a partir de diciembre de 2015, según el banco de inversión Morgan Stanley, las proyecciones para el precio del petróleo aumentará de \$33 a \$53 dólares por barril, ya que las interrupciones de suministros han equilibrado de forma inesperada al mercado.

Varias compañías de todo el mundo, se vieron afectadas por la baja, aplazando proyectos y cancelándolos en algunos casos, lo que provocó despidos masivos de personal y disminución de costos estructurales, sin embargo según la Agencia Internacional de la Energía, “Cualquier cambio en nuestra perspectiva de la demanda mundial en el 2016 ahora es más probable que sea al alza que a la baja, ya que la demanda de gasolina está creciendo con fuerza en casi todos los mercados clave”. (REUTERS AMERICA LATINA , 2016)

Se espera que para lo que resta del año 2016 y 2017, el barril de crudo oscile entre los \$ 47 y \$ 53 dólares respectivamente, aunque este valor es considerado todavía muy bajo para las expectativas y requerimientos económicos y estratégicos del país.

Para el Ecuador, siendo uno de los socios más pequeños de la OPEP, el bajo precio del barril de crudo golpeó mucho la economía, ya que el Gobierno se vio obligado a realizar un recorte de gastos de inversión y corriente, lo que conllevó a recurrir a un mayor endeudamiento público y realizar ajustes en los presupuestos, esto sumando el terremoto del 16 de abril de 2016 en Manta que dejó pérdidas por unos 3.300 millones de dólares y un golpe negativo de 0,7 puntos porcentuales en el Producto Interno Bruto. (REUTERS AMERICA LATINA , 2016)

Si durante todo el análisis se sumara los ingresos que ha generado el sector petrolero público y privado durante los últimos 20 años, se llegaría a una conclusión, el Ecuador ha generado más de 90 mil millones de dólares, esto sin contar con el valor agregado que genera las instalaciones de Esmeraldas en la refinación, ni el impuesto a la renta que el ciudadano aporte, lo que confirma que ningún otro sector ha generado tanta riqueza como es en el caso del petróleo.

1.1.3. PROYECTOS

El Ecuador, es un país de grandes oportunidades, muestra una gran diversidad de zonas sumamente productivas, mismas que si bien es cierto representan para muchas otras organizaciones, nacionales e internacionales, zonas vulnerables y que se deberían proteger, según proyecciones de la OPEP y otras operadoras, dichas zonas inyectan una inversión sumamente grande para el país y juegan un papel estratégico para varios sectores del mundo.

La apuesta que el Ecuador hace por la obtención de energías limpias y menos costosas arrancó en el 2011, hasta el 2013 el índice de inversiones que Ecuador realizó en los sectores estratégicos fue de 21 mil millones de dólares y las oportunidades crecerán aún más, en el 2017 serán ocho planes hidroeléctricos que estarán en marcha, con una inversión de 9.000 millones de dólares y que generarán 7.800 MW, para que el Ecuador no solo tenga la capacidad de autoabastecerse sino también participe como país exportador de energía. (RENOVABLES, 2014)

En el manejo de recursos hídricos se requieren al menos 2.000 millones de dólares en infraestructura con los que se evitarán inundaciones y se permitirá la administración del recurso para riego en las comunidades del Ecuador y en el aspecto ambiental se promueve el desarrollo de un Plan de Manejo de Desechos Sólidos.

En minería, la Empresa Nacional Minera (ENAMI) avanzó en el desarrollo de varios estudios que al cabo de 12 años, permitirán contar con socios estratégicos para la exploración y posible explotación de reservas de oro y cobre. (RENOVABLES, 2014).

En el sector de los hidrocarburos, el Ecuador muestra gran atención en la explotación de los pozos ubicados en las provincias del suroriente ecuatoriano, es necesario considerar que los proyectos actualmente propuestos no generan recursos inmediatos para nuestro país, ya que son planes con visión país y que servirán para las futuras generaciones, los ideales planteados, aportan a profundizar la industrialización del Ecuador, para ello el Estado desarrolla un plan integral de industrias básicas, con el objetivo de modificar la estructura productiva y generar una economía sostenible, renovada e incluyente.

El Ecuador pese a las crisis económicas que ha tenido, sigue siendo un país que acoge a inversionistas potentes, así como Schlumberger Ecuador, empresa que se encuentra en nuestro país más de ochenta años y si bien es cierto operadoras Chinas también han trabajado en el Ecuador, es de gran importancia que el país maneje minuciosamente las ofertas de producción, con el fin de que se logre sostener el impacto ambiental mediante procesos calificados y certificados, ya que si bien los proyectos inyectan regalías al país como a la operadora, bajo ninguna circunstancia se debe permitir el daño, mal uso de los recursos e irrespeto a la soberanía como tal.

Ecuador se encuentra en el estatus idóneo para iniciar nuevos emprendimientos, especialmente en áreas de sectores estratégicos para el resto del mundo, ya que permite ver un avance de trabajo con respecto a la matriz energética del país y desarrollar en los aspectos sociales, económicos del resto de la nación.

La Refinería del Pacífico, es un proyecto que consiste en crear una gran petroquímica en la costa ecuatoriana, con el que se busca que el país deje de importar combustibles, las negociaciones para captar cerca de \$ 13 mil millones para el financiamiento ya se encuentran avanzadas conjuntamente con empresas chinas y banca coreana, inclusive ya se han realizado las obras preliminares como el acueducto desde La Esperanza hacia el área donde se estructurará la refinería.

Actualmente se han descubierto 240 millones de barriles adicionales en el Sacha, zona de la Amazonía, lo que amplía por unos 30 años el horizonte de extracción de ese campo, que tiene una producción diaria de unos 25.000 barriles, se debe tener en cuenta que el petróleo producido en el Ecuador esta cotizado por su muy buena calidad y las reservas detectadas podrían generar ingresos por valor de unos 20.000 millones de dólares, este enorme país asiático compra hoy en día más del 80% del petróleo exportado por Ecuador.

La petrolera China National Petroleum Corporation (CNPC), se integraría como el tercer socio con el 30% de las acciones. Petroecuador

permanecerá con el 51% y PDVSA bajará su participación al 19%. En la presentación del catálogo de proyectos estratégicos 2014-2017, que se está afinando los últimos detalles comerciales y económicos para que tanto el financiamiento como el ingreso de CNPC se concreten hasta este año, de igual manera la empresa petrolera está interesada en prestar sus servicios para el incremento de la producción y de las reservas con nueva tecnología para los campos Sacha y Auca de Petroamazonas y desarrollar los bloques 31 y 20. (ARAUJO, ALBERTO EL COMERCIO)

Dentro del catálogo de proyectos estratégicos 2014-2017 incluye 55 proyectos en el campo eléctrico (USD 11 886 millones de inversión), hidrocarburífero (USD 9 800 millones), minero (USD 75 millones), hídricos (para riego y control de inundaciones, ambientales, de telecomunicaciones y para el desarrollo de industrias básicas, con esto el Gobierno busca definir este grupo de proyectos en base de la participación de empresa extranjeras estatales y privadas, mediante el estudio minucioso de las licitaciones internacionales, las propuestas con sus estudios respectivos y licitaciones con financiamiento, alianzas estratégicas entre empresas estatales nacionales y empresas extranjeras; inversiones directas, y el convenio directo de empresas públicas del extranjero.

Ecuador recientemente firmó con Petrochina el convenio en donde compromete las exportaciones de crudo aproximadamente de 181 millones de barriles hasta el año 2024, lo que significa que el petróleo se empezará

a despachar a partir del año 2018, este convenio representa para el país, el trato de mayor volumen comprometido en un contrato de compra y venta de crudo con Petrochina, desde que comenzaron las operaciones en el 2009.

En enero de 2016, Petrochina firmó otro acuerdo con vencimiento en cinco años, donde se comprometió la venta de 76,3 millones de barriles de petróleo. Ambos contratos equivalen a un volumen de 6 años de procesamiento de crudo en la Refinería de Esmeraldas al cien por ciento de su capacidad; es decir, 110 mil barriles por día. Asimismo, ambos contratos están ligados a dos créditos entre Finanzas y dos entidades bancarias chinas, el primero por USD 920 millones con el Industrial and Commercial Bank of China a cinco años y el segundo por USD 2 000 millones con el Banco de Desarrollo de China a ocho años y con dos años de gracia. (ARAUJO ALBERTO , 2016).

La variación del precio del petróleo y su crisis demostró al mundo, que persiste la dependencia al mismo, la activación de los sectores estratégicos, aspectos políticos, sociales y sobre todo económicos tienen relación directa con la gestión y decretos que hagan referencia al sector petrolero en la actualidad.

1.2. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

1.2.1. RESEÑA HISTÓRICA

La presente redacción de los inicios de la empresa Petrex S.A. se obtuvo de las páginas oficiales de la compañía y de documentos internos que se utilizan al momento de realizar las inducciones de personal nuevo que ingresa a la empresa, a cargo del área de Recursos Humanos y HSE.

Para iniciar el recuento de los inicios de Petrex S.A. se debe comenzar indicando que Petrex matriz fue creada el 7 de Febrero de 1983. El Grupo Thorndike y Río Colorado Drilling Ltd. fundaron Petrex para brindar servicios de Workover a Occidental Petroleum, una empresa americana concesionaria del Lote 1 AB situado en la selva peruana. (PETREX S.A.)

En esta primera fase, Petrex operaba únicamente con 2 equipos de Workover de propiedad de Occidental Petroleum. (PETREX S.A.)

En Julio del año 1998, el grupo italiano Saipem, el líder mundial en el sector de la contratación de servicios de petróleo y gas, tanto en tierra como en alta mar, adquirió la cuota en posesión del Grupo Thorndike, controlando así el 100 % de Petrex. (PETREX S.A.)

En el año 2002 se creó Petrex Sudamérica con la sucursal matriz Petrex Perú y por consiguiente se apertura operaciones en Venezuela, comenzando

el 2 de Julio del mismo año las actividades de perforación en ENI.
(PETREX S.A.)

Proporcionadas las confirmaciones de la existencia de pozos petroleros en Ecuador principalmente en la zona del oriente y las exigencias de operadoras que buscaban empresas que ofrecieran equipos para perforación, Petrex Perú arrancó la creación de una nueva sucursal en el país, de esta manera Petrex S.A. Ecuador se constituyó el 07 de febrero de 2006 en la ciudad de Quito, prestando sus servicios de perforación con su primer cliente AGIP e iniciando una serie de licitaciones para seguir ofertando equipos de perforación a distintas operadoras en el país.

1.2.2. VISIÓN

Ser líderes en la prestación de servicios en los ámbitos de la perforación, y pulling de los trabajos en la industria del petróleo y el aumento del mercado nacional e internacional, entrando en los diferentes mercados de las actividades que se lleva a cabo tanto en tierra como en mar. (PETREX S.A.)

1.2.3. MISIÓN

Ser una organización dedicada a la prestación de servicios de perforación y el mantenimiento de los pozos de petróleo.

La búsqueda de la satisfacción de sus clientes en la industria de la energía, abordando cada desafío con soluciones seguras, fiables e innovadores.

Encomienda sus equipos competentes y de varios locales para lograr un desarrollo sostenible para la compañía y para las comunidades en las que operan. (PETREX S.A.)

1.2.4. VALORES CORPORATIVOS

Los valores que Petrex S.A implementa dentro de la cultura organizacional se enfocan principalmente en la generación de un compromiso con la salud, seguridad, apertura, flexibilidad, integración, innovación, calidad, competitividad, trabajo en equipo, la humildad, internacionalización, responsabilidad e integridad. (PETREX S.A.)

- **Liderazgo:** Habilidad necesaria para orientar la acción de los grupos humanos, inspirando valores de acción, confianza, motivando al grupo hacia el cumplimiento de objetivos.
- **Buen Ejemplo:** Practicar lo que se predica, es la forma como el líder transmite sus valores y principios.
- **Trabajo en Equipo:** Asociación de esfuerzos, los miembros del equipo comparten los objetivos, planes, estrategias y oportunidades de

mejora, haciendo que los objetivos del conjunto prevalezcan sobre los objetivos individuales.

- **Medio Ambiente:** Respetar y actuar en armonía con el entorno ecológico, promoviendo la conservación de la naturaleza, requerimiento básico para lograr óptimas condiciones de vida en el futuro.
- **Moralidad en los actos:** Actuar respetando la ley, sin incurrir en actos deshonestos o de dudosa negociación. Es respetar el derecho de los demás, evitando sacar ventaja de nuestra posición empresarial.
- **Calidad:** Cumpliendo con el conjunto de características diferenciadoras que tenemos como compañía y con los requerimientos de nuestros clientes con el objetivo de brindarles un servicio que satisfaga sus necesidades y expectativas.

1.3. EL PROYECTO YASUNÍ

1.3.1. INTRODUCCIÓN

Yasuní se calificó por científicos de todo el mundo, como la zona de mayor biodiversidad del planeta, sólo dentro de una hectárea del Yasuní se ha encontrado 644 especies de árboles, para tener una idea, hay tantas especies

de árboles y arbustos en una hectárea del Yasuní como existen árboles nativos en toda América del Norte.

Hay operaciones petroleras en la actualidad que se están realizando ya en el Parque Nacional Yasuní, el proyecto ITT y bloque 31 están en el corazón mismo del Parque, una auditoría ambiental sobre el estado del Parque está en curso y en ella se delinearán las propuestas para una recuperación integral de esta importante reserva natural del país.

La Iniciativa Yasuní-ITT, que fue una propuesta surgida de grupos ecologistas y tomada por el gobierno de Rafael Correa en 2007, para determinar la posibilidad de que el Estado ecuatoriano no permita la extracción de petróleo que se encuentra en el bloque petrolero ITT, ubicado en la zona norte del Parque, esta propuesta se basó en que los países desarrollados entreguen al Ecuador cada año una compensación de carácter económico para preservar dicha zona sin explotación petrolera, se firmó el fideicomiso Yasuní-ITT, mismo que consistía en que la mitad aportase el Ecuador y el resto los países desarrollados vinculados, de esta manera se garantizaría que no se realicen trabajos de explotación de petróleo, mucho menos comercialización del mismo y también evitar la emisión de 400 millones de toneladas de CO₂. (YASUNI ITT - CREA UN NUEVO MUNDO).

En el 2013 el estado ecuatoriano canceló la campaña y liquidó los fideicomisos porque no se logró la compensación económica internacional

acordada, ya que luego de 6 años de existencia solo se recaudó \$ 13.3 millones en fondos disponibles en los Fidecomisos Yasuní ITT y eso significaba únicamente el 0.37% de lo esperado, básicamente nada.

El artículo 407 de la Constitución determina que: “Se prohíbe la actividad extractiva de recursos no renovables en las áreas protegidas y en zonas declaradas como intangibles, incluida la explotación forestal. Excepcionalmente dichos recursos se podrán explotar a petición fundamentada de la Presidencia de la República y previa declaratoria de interés nacional por parte de la Asamblea Nacional, que, de estimarlo conveniente, podrá convocar a consulta popular”. (CAPITULO SEGUNDO, BIODIVERSIDAD Y RECURSOS NATURALES, SECCION PRIMERA NATURALEZA Y AMBIENTE , 2013)

Por esta razón, el presidente, Rafael Correa, firmó el decreto N° 74, el 15 de agosto de 2013, donde ordena la elaboración de informes técnicos, económicos y jurídicos para solicitar a la Asamblea Nacional la declaratoria de interés nacional al aprovechamiento del petróleo en el Yasuní y según los informes previos emitidos para iniciar los procesos de explotación, el porcentaje de afectación a la zona es del 1%; es decir que un 0.1% del parque nacional se usará para la extracción petrolera, lo que equivale a 10 km² y lo que se estima generará alrededor de 18.000 millones de USD (600 millones de dólares anuales durante 30 años); de esta manera se da inicio al proyecto Yasuní-ITT.

El proyecto Yasuní-ITT está atado al bloque 31, comparten varias características desde el punto de vista de la operación en ambas zonas, existe crudo pesado entre 14 y 15 grados API, altamente viscosos, se espera que en ambos bloques se presente un corte de agua comparable al que ocurre en el bloque 16. En este bloque la relación es 90 barriles de agua por 10 barriles de crudo en promedio. Lo que implicaría una gran cantidad de desechos que deberían ser arrojados al ambiente.

A pesar de que la prensa ha recogido cifras de reservas de 960 millones de barriles, de acuerdo a los datos de Petroecuador las reservas probadas, es decir los volúmenes de petróleo en el lugar, pueden comercialmente ser explotados son de (1P) 412 millones de barriles, las reservas probadas más probables (2P) 920 millones de barriles, y si se consideran las reservas posibles, el potencial podría llegar a (3P) 1.531 millones de barriles, lo que obviamente estaría sujeto a comprobación mediante un período previo de exploración. (AMAZONÍA POR LA VIDA), como se muestra en la tabla adjunta:

TABLA N° 1

TÍTULO: PRODUCCIÓN DE BARRILLES

CAMPO	1P	2P	3P
Ishpingo Sur / Norte	2.614	3.235	3.729
Tambococha - Tiputini	1.913	2.351	2.679
Petróleo en Sitio	4.527	5.586	6.408
RESERVAS	412	920	1.531

FUENTE: AMAZONÍA POR LA VIDA

ELABORADO POR: LA AUTORA

Los trabajos de perforación por parte de Petroamazonas en los campos Ishpingo Tiputini, Tambococha o bloque 43, arrancaron el lunes 21 de marzo de 2016 bajo la supervisión del ministro de Sectores Estratégicos, Poveda y el gerente de Petroamazonas, José Icaza; dichos campos poseen reservas comprobadas por más de 920 millones de barriles de crudo que constituye el 30% del total de reservas petroleras de las que dispone el Ecuador.

A partir del mes de julio de 2016 Ecuador explotó petróleo en el campo Tiputini, campo que forma parte del bloque ITT según información difundida por el Ministerio de Hidrocarburos, esta fracción del campo tiene un potencial de producción de 5.000 barriles de petróleo por día y se tiene previsto que hasta finales de año se obtengan 20.000 barriles por día.

Ecuador, a pesar de la caída del precio del petróleo durante el año 2015 logró extraer 543.000 barriles por día y en el primer trimestre del año 2016 542.000 por día. (EL COMERCIO , 2016)

El proyecto Yasuní, es un proyecto revolucionario en materia estratégica de nuestro país, ya que pone frente a los demás como su principal actor de desarrollo, explotación y comercialización de petróleo, mientras que las operadoras aseguren sus procesos con estándares de calidad y responsabilidad social el Yasuní no perderá su biodiversidad ante la influencia de una explotación y además el hecho de que exista una empresa

dentro del parque y se contrate a personal aledaño y propio de la zona facilitará el monitoreo y la conservación de la riqueza del parque.

1.3.2. NORMATIVA

En esta sección, se abarca la normativa que rige el Proyecto de extracción petrolera ITT, es de gran importancia que las empresas en sus licitaciones aseguren el aspecto legal de como las operadoras llevan a cabo sus servicios de perforación, es visible que dado que el Proyecto Yasuní está en la mira de la nación, el cumplimiento de estándares y sobre todo legal deben ser cumplidos a su perfección.

Hay que tener en cuenta que la Constitución de la República del Ecuador según Capítulo Segundo de Tratados e instrumentos internacionales en el Art 417, define que: “Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución”. (CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR , 2008), con esto se corrobora el alcance de control que el Estado debe exigir en las contrataciones de las operadoras y sobre todo del cumplimiento de los parámetros de protección de los bienes del país.

Según el Plan de Manejo del Parque Nacional Yasuní y haciendo referencia a la ley de hidrocarburos, esta determina “la obligatoriedad de ejecutar actividades de exploración, explotación o comercialización de hidrocarburos, sin afectar negativamente la organización económica y social de la población asentada en su área de influencia, ni a los recursos naturales renovables y no renovables locales; así como conducir las operaciones petroleras de acuerdo a las leyes y reglamentos de protección del medio ambiente y seguridad del país, elaborando estudios de impacto y planes de manejo ambiental. (Art. 20 de la Ley No. 44 publicada en el Registro Oficial No. 326 de noviembre 29 de 1993; y Art.31 literales s, t y u)”. (MINISTERIO DEL AMBIENTE, 2011)

La explotación petrolera dentro de los campos Ishpingo – Tiputini y Tambococha serán monitoreados y controlados por un comité constituido por cuatro instancias del Ministerio del Ambiente que son: la Dirección de Orellana, subsecretarías de Patrimonio y de Calidad Ambiental y el Proyecto de Reparación Ambiental, adicionalmente se anexa la participación del Ministerio de Recursos No Renovables, la Secretaría de Hidrocarburos y la compañía que se encargue de la explotación.

1.3.3. IMPACTO AMBIENTAL

Dentro de lo que respecta el análisis de Ambiental, si bien es cierto la explotación petrolera es un proceso productivo de alto impacto, es de suma importancia que dentro de los procesos de perforación de la zona, las

empresas garanticen por contrato la ejecución de su gestión con estándares de calidad como ISO y OSHSAS, mismas que se encuentran actualmente establecidas, el Parque Yasuní y sus reservas deben ser protegidas bajo ciertas medidas como son la creación de las plataformas que ya existen hace más de 20 años, las perforaciones de pozos se harán en forma de racimo, que desde cada plataforma se perforarán hasta 25 pozos para no impactar a la zona protegida.

Hay que considerar que el principal factor de deforestación en el mundo es una operación petrolera, pero que la contaminación no se genera por el proceso de perforación sino por el petróleo, ya que como sale con agua y gas, es necesario hacerle un tratamiento; para eso se necesitan instalaciones semejantes a una refinería, dichas instalaciones no se van a hacer en el ITT, ya que se van a utilizar las existentes en Eden Yuturi y se va a bombear directamente el fluido a 75 kilómetros (hacia el noroeste del ITT) a las facilidades de producción, en el bloque 15.

Otro punto de vista a considerar es que dentro del proceso de perforación el petróleo no tocará el parque nacional, porque el transporte no está inmerso en el parque, ya que se utiliza tubería enterrada varios metros, con cables de fibra óptica para tener la información de cómo va el crudo y monitoreo total de las presiones para prevenir y actuar en caso de derrame, estas medidas promoverán que el impacto de desarrollar Tiputini y Tambococha sea de 190 hectáreas, incluido el sendero de acceso de Tiputini a Tambococha, que

estamos obligados a hacer para poner la tubería y es un sendero muy delgado 3 metros de ancho. (ANDES, 2013)

La asambleísta Ximena Ponce acota, la importancia del pedido de declaratoria de interés nacional los recursos de los bloques 31 y 43, que se pronuncia a favor de aprobar una explotación técnicamente responsable, defendiendo los derechos de las nacionalidades y pueblos no contactados. (ANDES, 2013)

El Ecuador estima en 18.000 millones de dólares el impacto económico que supondrá la explotación de los yacimientos petroleros ubicados en un sector del parque nacional Yasuní. Aquello impulsará el desarrollo social de las comunidades amazónicas y del país con obras de infraestructura y erradicación de la pobreza, para seguir con un desarrollo responsable de las zonas petroleras, con tecnología necesaria para aprovechar los recursos naturales no renovables, minimizando el impacto sobre la naturaleza. (ANDES, 2013)

Es mucho más viable y de menor impacto el hecho de no construir carreteras o realizar caminos y senderos en medio de la selva, lo más razonable es transportar vía helicóptero, ya que es una práctica ambiental correcta y menos desastrosa para la zona.

El Estado proporciona políticas que garanticen un ambiente sano y sustentable, como: conservar el patrimonio natural, diversificar la matriz

energética nacional promoviendo una mayor participación de energías renovables, prevenir, controlar y mitigar la contaminación ambiental, incorporar el enfoque ambiental en los procesos sociales, económicos y culturales dentro de la gestión pública, manejar el patrimonio hídrico con un enfoque integral e integrado, entre otras. Estas políticas contribuyen al cumplimiento de la norma técnica del Reglamento Ambiental para las operaciones hidrocarburíferas, en la que se incluyen programas y presupuestos ambientales, permisos y certificados para la explotación de los bloques, plantas de tratamientos para los desechos, protección del ruido por las maquinarias, y otros reglamentos de protección y control ambiental.

(AMBITO ECONÒMICO BLOG)

A continuación se detalla un gráfico de los posibles impactos previsibles que se relacionan dentro del proyecto Yasuní, de la misma manera se trata de englobar todos los aspectos que se relacionan con la actividad petrolera en general independientemente del país donde se produzca, en mi opinión existen impactos que se dan por más controles que se establezcan, el objetivo está en reducir su impacto y si es posible bajo exigencias contractuales se puede erradicar por completo los riesgos, al fin y al cabo son las operadoras las que deben ofrecer el servicio más eficaz y eficiente, esto incluye control de los daños e impactos: (AMAZONÌA POR LA VIDA)

GRÁFICO N° 2**TÍTULO: IMPACTOS ACTIVIDAD PETROLERA**

DAÑOS AMBIENTALES	Contaminación Deforestación Alteración de las relaciones ecológicas de los ecosistemas Presión sobre agua y suelo
IMPACTOS ECONÓMICOS	Pérdidas de la productividad de las economías de autosustento Altos costos de vigilancia Mantenimiento Remediación Compensación
IMPACTOS SOCIALES	Deterioro general de la zona Alcoholismo Violencia Prostitución Enfermedades Destrucción del tejido social
IMPACTOS POLÍTICOS	Aumento de conflictividad en la región Abandono del Estado en las zonas Violencia transfronteriza Pérdida de derechos territorio
IMPACTOS CULTURALES	Impacto sobre la vida de los pueblos locales Extinción de culturas
IMPACTOS GLOBALES	Emisiones de CO2 Pérdida de capacidad de absorción Cambios en los patrones de lluvia

FUENTE: AMAZONÍA POR LA VIDA**ELABORADO POR: LA AUTORA**

Además de estos impactos es necesario valorar aquellos otros desencadenados por la actividad petrolera como son la relación de la apertura de vías con la explotación ilegal de la madera; es el caso de la

explotación forestal en el Parque Nacional Yasuní e incluso en el área intangible, la colonización, el turismo, la biospropección y otras amenazas. (AMAZONIA POR LA VIDA)

Impactos población Huaorani

Dentro de la zona de ITT como el bloque 31 son territorio Huaorani y dicha población, sumamente antigua, con la concepción de guerreros, ya que tienen la ideología, de sociedad en abundancia, ya que se encargan de producir únicamente lo mínimo suficiente para satisfacer sus necesidades y de la comunidad; se dedican a la cacería, son personas que han decidido vivir en aislamiento voluntario, realizan trabajos netamente basados en agricultura y caza, tienden a movilizarse al interior de los límites del parque y en algunas ocasiones alcanzan a llegar inclusive hasta los denominados bloques petroleros. (AMAZONIA POR LA VIDA)

En el Yasuní residen tres clanes que son: Tagaeri, Taromenane y Oñamenane, que decidieron evitar todo contacto con el mundo exterior, así mismo conciben que todo intento de contacto o de ocupación de personal extraño a su territorio ha sido rechazado, mediante agresión, en cierta medida por sus creencias y porque como denominamos anteriormente por vivir en aislamiento voluntario conservan su independencia y respeto a su entorno.

Cuando se realizaron los contratos del bloque 16, se planteó con fuerza el tema de los riesgos para con el pueblo Huaorani. Se proponía que se extremaran las condiciones para evitar ese tipo de impactos sin embargo los resultados son dramáticos. Enfermedades, empobrecimiento, conflictos. Como empresa que en cierto punto invade su hábitat, toda empresa operadora que ofrezca los servicios tiene la obligación de contratar a personal cerca de la zona, bajo las mismas obligaciones y derechos a los que se acogería cualquier otra persona natural.

Las decisiones, desde una perspectiva ambiental, significan no sólo medidas ambientales de control y restauración sino además, medidas que influyan en la producción y consumo. Es necesario analizar caso a caso y paso a paso la actividad petrolera del país a fin de revertir un insostenible proceso, no productivo, sino destructivo.

1.3.4. ASPECTO COMERCIAL

Dentro del ámbito comercial del proyecto Yasuní – ITT, se deben contemplar varios aspectos, entre ellos el plan de exploración y explotación, los campos que se proyecta que sean perforados son básicamente tres, Isphingo, Tiputini y Tambococha; siendo el Tiputini el primero, este campo generaría 150 millones de barriles y el campo Tambococha 270 millones de barriles.

La producción del Tambococha será recolectada y transportada por una tubería de 10 km y 24 pulgadas (60 cm) de diámetro hasta la central de bombeo en el campo Tiputini. De esta tubería, 7,1 km estarán dentro del Parque Nacional Yasuní y 2,9 km fuera del área. Está previsto que la actividad de extracción petrolera ocupe 16,8 hectáreas del Parque Nacional Yasuní.

El siguiente gráfico muestra cómo se encuentra delimitado los campos Ishpingo y Tambococha, y se expresan algunos comentarios acerca de la tubería que se construirá en el Parque Yasuní con el fin de extraer el petróleo haciendo el menor impacto posible dentro de dicho territorio. (ARAUJO, Alberto DIARIO EL COMERCIO, 2014)

GRÁFICO N° 3

TÍTULO: DESARROLLO DEL EJE ITT



FUENTE: DIARIO EL TELÉGRAFO – ECONOMÍA 2013

ELABORADO POR: DIARIO EL TELÉGRAFO – ECONOMÍA 2013

La información de Petroecuador habla de una inversión calculada en 2,09 dólares por barril y un costo de extracción de 3,41 dólares por barril, aun cuando el promedio de costos de extracción actual está sobre los 10 dólares, en los proyectos de crudos pesados.

Si bien es cierto el escenario económico se muestra bastante atractivo para el mercado internacional y local, es necesario considerar la tecnología a utilizar, las condiciones contractuales que la operadora deberá analizar, al igual que las múltiples normas de ley ambiental, de producción y sobre todo contemplando los costos de inversión por parte de la empresa para abarcar personal, maquinaria, entre otros.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA

2.1 ANÁLISIS EXTERNO

Toda empresa independientemente de su enfoque de negocio, está influenciada por factores externos cambiantes, las industrias se vuelven cada vez más competitivas y por ende el mercado es mucho más variable y exigente, el desarrollo y crecimiento de una empresa se basa en la capacidad de adaptarse a los cambios, en la destreza por aprovechar las oportunidades o fortalezas que tengan, así como también de afrontar estratégicamente las amenazas y debilidades que surjan.

2.1.1 MACROAMBIENTE

Los componentes del macro ambiente, comprenden las fuerzas directamente proporcionales al mercado en general, que, por múltiples cambios, ejercen influencia en lo que respecta el desarrollo de Petrex S.A en la industria petrolera.

Son fuerzas que por su magnitud e injerencia no se pueden controlar y son las siguientes:

- **Aspecto Político y Legal**

Las políticas de desarrollo que el Ecuador a lo largo de estos últimos años ha tratado de implementar hacen mucho énfasis en lo que respecta al Plan Nacional del Buen Vivir y la creación de instituciones y ministerios encaminados a controlar y regular las distintas actividades productivas relacionadas con el comercio exterior.

Actualmente el Código de la Producción del Ecuador tiene el objetivo de transformar la matriz productiva para generar valor agregado en las actividades de las empresas, potenciar los servicios que brinden con nuevos ejes de conocimiento e innovación y siempre contemplando un ambiente sostenible.

El gobierno se ha constituido en el eje principal para controlar y regular las formas de inversión privada y extranjera en las distintas actividades productivas y dando mayor énfasis al sector petrolero.

La ideología política ecuatoriana muestra un gran interés en cuanto al impulso de creación de proyectos importantes y de gran impacto para el país, si bien es cierto con el Gobierno de Rafael Correa la matriz productiva bajo el amparo político y legal, ha mostrado desafíos competitivos, que es

bueno para motivar al Ecuador a mejorar sus estándares de producción y servicios.

- **Aspecto Económico**

La reactivación económica a partir del 2016, es visible, una vez que la nube negra de la caída del precio del barril del petróleo que afectó la economía de todos los países del mundo se ha ido, según la OPEP augura para 2017 una crecida del 1,22 % del consumo mundial de crudo.

Según información de la OPEP en el transcurso del mes de junio se produjeron 32.9 millones de barriles de petróleo al día, lo que representa 260,000 barriles por día más que el mes de mayo, un aumento de alrededor del 1%. (EXPANSION EN ALIANZA CON CNN, 2016)

El auge económico en el sector petrolero comienza a incrementar, ya que las empresas mundiales de petróleo han inyectado millones de dólares para lograrlo en los últimos meses, a pesar de la caída, son conscientes de que el petróleo es todavía un sustento nacional.

- **Aspecto Tecnológico**

El ámbito tecnológico juega un papel fundamental, las organizaciones deben implementar todos los nuevos cambios tecnológicos existentes, softwares más óptimos con el fin de minimizar costos y aumentar eficiencia,

estándares de calidad en los servicios, normativa legal de cada país con el fin de entregar el mejor servicio o producto a los clientes finales.

La influencia de la tecnología es visible hoy en día en la diversidad de los productos o servicios finales que como clientes constatamos, mismos que han pasado por un proceso diferencial de implementación de cada tipo de tecnología, en el sector petrolero el principal objetivo de la tecnología y su ejecución es el de minimizar el impacto ambiental y optimizar recursos y tiempo, de esta manera para las empresas contratistas es un beneficio adicional y en el caso que generen utilidades, es el rubro que más les favorece.

Una implementación satisfactoria de la tecnología en una empresa requiere suponer todos los aspectos relacionados con la capacidad de visualizar y constatar las señales del medio sobre las oportunidades y amenazas de su posición tecnológica y su ejecución.

Para el sector petrolero y de producción de gas, el elemento clave para acrecentar la oferta energética se basa en un gran porcentaje en la tecnología, aminorar los impactos de la acción productiva sobre el medio ambiente y abarcar las demandas de energías limpias.

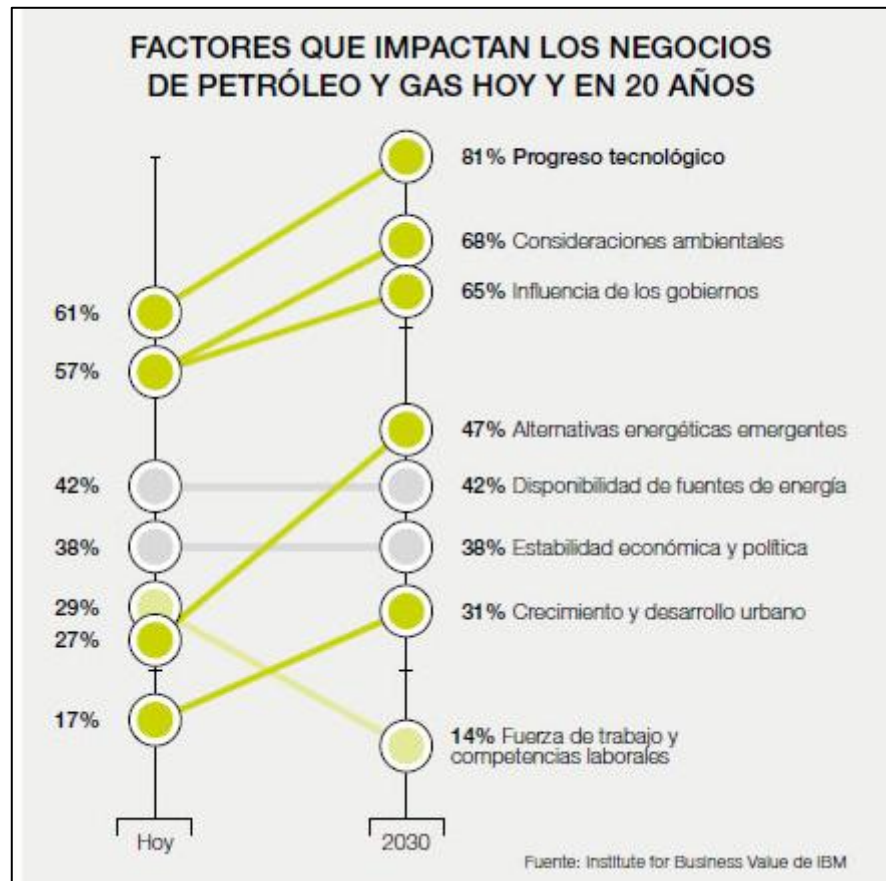
Según un estudio del Instituto de Valoración de Negocios (Institute for Business Value) de IBM, organismo que en su mayor proporción reúne opiniones de expertos en el área de energía como es petróleo y gas,

argumentan que el aumento de la demanda de energía en los países emergentes continuará en las dos próximas décadas, de la misma manera indican que existirá una fuerte competencia por el acceso a los recursos naturales y a los fósiles, por lo que consideran fundamental aumentar sus niveles de producción y para ello requieren innovadoras ventajas tecnológicas. (ERIKA CONTRERA GUTIERREZ - ECOPETROL, 2011)

Como se indica en el gráfico a continuación, hoy en día el factor tecnológico refleja un 60% en el impacto que una empresa posee en el sector petrolero y de gas, seguido por un 57% en aspectos gubernamentales y medio ambiente; considerando una proyección de 20 años, el factor tecnológico sigue ejerciendo una gran influencia en el sector con un 81%, lo que confirma que una empresa que se desarrolle en el medio petrolero y de gas debe valerse en utilizar sus recursos estratégicamente y enfocar todas sus fuerzas en la correcta utilización eficaz de la inversión tecnología.

GRÁFICO N° 4

**TÍTULO: FACTORES QUE IMPACTAN LOS NEGOCIOS DE
PETRÓLEO Y GAS HOY Y EN 20 AÑOS**



FUENTE: INSTITUTE FOR BUSINESS VALUE DE IBM

ELABORADO POR: INSTITUTE FOR BUSINESS VALUE DE IBM

- **Aspecto Social**

El aspecto social guarda una gran influencia en el desenvolvimiento de cualquier empresa, se debe tener en consideración las costumbres, idiomas, tradiciones, cultura, entre otros, con el fin de generar la estrategia más completa y perfectamente enfocada a ese tipo de población.

Dentro del sector de producción de petróleo, la inclusión de las poblaciones juega un papel fundamental minimiza los niveles de desempleo y subocupación al igual que genera lazos de unión entre el trabajador, la organización y el respeto al medio ambiente; la generación de plazas de trabajo es uno de los aspectos más llamativos para los sectores productivos y sociales de un país en cuanto a indicadores, aumentan los niveles de población económicamente activa y por ende la tasa de desempleo disminuye.

Las sociedades son cada vez más diversas en cuanto a género, etnia, idioma y cultura lo que influye en las estructuras de los países, considerar todas estas diferencias puede ocasionar colapsos sociales, al no tener muchas veces las estructuras y recursos, la educación y los niveles de conocimiento difieren entre un país y otro, por lo que encontrar un equilibrio es bastante complicado, pero lo que se debe reflexionar es que independientemente de esto, la producción de un país sobre todo en este tipo de negocio como es la producción de petróleo, influyen mayoritariamente en la población, apoya el mejoramiento de relaciones interpersonales, asociaciones internacionales, acceso a la educación, la salud y sobre todo aporta al país productor con infraestructuras para el desarrollo social en general.

2.1.2 MICROAMBIENTE

Para estudiar el micro entorno de la empresa Petrex S.A., se aplica el análisis de las 5 fuerzas de Porter, la combinación de estas fuerzas establece la rentabilidad potencial de la empresa y su desarrollo en el sector petrolero; dichas fuerzas son las siguientes:

- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los compradores
- Amenaza de nuevos participantes
- Intensidad de la rivalidad entre competidores
- Amenaza de productos sustitutos

1. Poder negociador de los proveedores:

El régimen de calificación de proveedores que Petrex S.A. tiene es sumamente estricto, el área de compras y adquisiciones de la empresa exige a los proveedores que cumplan varios requisitos, uno de ellos cumplimiento en calidad y tiempos, dada la enorme influencia que tiene el hecho de que la operación cuente con los insumos necesarios para desarrollar su trabajo de manera segura y óptima.

Los proveedores de Petrex S.A. tienen la obligación de cumplir con los estándares de calidad en todo tipo de bien o servicio que ofrezcan, ya que en

caso de alguna falla, la empresa tiene la potestad de cancelar el pedido e inclusive no pagar.

Existen pocos proveedores calificados en Petrex S.A, puesto que muchas veces en los estudios previos, estos, no cumplen con todos los requisitos que exige la corporación, la calificación final de los proveedores lo realiza SAIPEM directamente, hay procesos como convenios de ética, calificación de los productos con estándares internacionales que deben cumplir, por esta razón la aceptación de un proveedor puede tomar varios meses.

Los proveedores actuales con los que Petrex S.A. cuenta, cumplen con los periodos de entrega, mantienen fidelidad, por lo que el trabajo en sí promueve un gran desarrollo para la empresa.

Esta fuerza influye medianamente, existen pocos proveedores pero son los necesarios para que la empresa siga fluyendo adecuadamente, muchas veces se generan reuniones con el fin de llegar a un acuerdo entre la compañía y el proveedor para establecer precios más razonables y que benefician a ambas partes, mejorar estándares de calidad, nuevos periodos de entrega y pagos, de esta manera la relación es más llevadera y rentable.

Los proveedores de Petrex S.A, juegan un papel fundamental en el desarrollo de la operación de la compañía, algunos de ellos son un monopolio dentro de la zona, ya que al ubicarse los equipos de perforación en zonas alejadas y remotas, el acceso es limitado, por ende los costos de

movilización llegan a ser en algunos casos muy altos y al ser los únicos distribuidores autorizados, la relación Petrex S.A. versus proveedor llega a convertirse en una alianza estratégica.

En algunas ocasiones se han establecido internamente algunos parámetros para fidelizar la relación con los proveedores como:

1. Los proveedores conocen el giro del negocio, conocen instalaciones, se involucran en la operación.
2. Se menciona la existencia de competencia y los beneficios que otros ofrecen, no con el fin de espantarlos o amenazarlos, sino con el objetivo de mejorar el servicio de calidad y puntualidad de bienes o servicios.
3. Se entregan incentivos de ambas partes como reconocimientos del servicio y para mejorar la relación.
4. Se mejoran condiciones del servicio, como precios, tiempos de entrega, facilidades de transporte, calidad de los equipos y artículos, mantenimiento de stock.
5. Se fijan importes anuales con beneficio de descuentos, se otorga exclusividad no solo en precio sino en concesiones de marca o líneas de productos.

En las tablas que se detallan a continuación se reflejan los proveedores estratégicos que Petrex S.A. tiene, cabe recalcar que aproximadamente la empresa cuenta con 1359 proveedores, mismos categorizados por el tipo de servicio que ofrecen y también clasificados como proveedor estratégico y crítico.

TABLA N° 2

TÍTULO: PROVEEDORES ESTRATÉGICOS DE PETREX S.A.



FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: LA AUTORA

TABLA N° 3**TÍTULO: PROVEEDORES ESTRATÉGICOS DE PETREX S.A.**

PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN
AEROMASTER AIRWAYS S.A.	ALQUILER DE HELICÓPTERO
AMERICANTRUCK S.C.C.	REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA TALADRO
AUTOMÓVIL CLUB DEL ECUADOR ANETA	SERVICIOS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
BUREAU VERITAS ECUADOR S.A.	CALIFICADORA, ANÁLISIS AMBIENTAL, FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
BELECH FIRE & RESCUE CIA. LTDA	ALQUILER DE SALVAVIDAS DE RESCATE, BOTES, EXTINTORES Y EQUIPO PARA TRABAJO ALTURAS
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO	SERVICIOS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
COMPAÑÍA ANÓNIMA AUTOMOTRIZ	INSUMOS DE LUBRICANTES TALADRO
ECUADOR OVERSEAS AGENCIES C.A.	ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS E INSUMOS MÉDICOS
EMPRESA PÚBLICA TAME	ASISTENCIA EN VIAJES
ESCUELA DE LA MARINA MERCANTE	CALIFICADORA DE CERTIFICACIONES AL PERSONAL Y PERMISOS MARÍTIMOS
GRUASATLAS CIA. LTDA.	SERVICIO DE TRANSPORTE MERCANCÍA, EQUIPOS
INSTITUTO TÉCNICO DEL PETRÓLEO	SERVICIOS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
INVERNEG INVERSIONES Y NEGOCIOS	GENERADORES DE DIESEL
LEONCABLES CIA. LTDA.	ARTÍCULOS CABLES
MAMUT ANDINO C.A.	ALQUILER DE TALLERES Y MOVILIZACIÓN
MAREAUTO S.A.	ALQUILER DE VEHÍCULOS DE MOTOR
MISHAN SERVICES S.A	ALQUILER EQUIPOS DE TRATAMIENTO DE AGUA
PROQUIM S.A.	PRODUCTOS QUÍMICOS Y ADITIVOS
TRANSPORTES NOROCCIDENTAL CIA. LTDA	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

FUENTE: PETREX S.A.**ELABORADO POR: LA AUTORA****2. Poder negociador de los compradores:**

La demanda del servicio de perforación es bastante estable, dado que todavía no existen servicios sustitutos, referente a las tecnologías que se aplican para extraer petróleo o gas natural; los compradores no pueden ejercer mucha influencia o presión.

El tipo de negocio que Petrex S.A. tiene, está definido como Business to Business, tomando en cuenta que el servicio de perforación que brinda la

empresa está direccionado a otro negocio u otra empresa, en este caso la operadora.

3. Amenaza de nuevos participantes

Para Petrex S.A. la amenaza de ingreso de nuevos participantes en el sector de servicios petroleros es poco visible, los requisitos para la constitución o creación de este tipo de empresas en el Ecuador son complicados, pero se debe considerar que el país muestra gran interés por contratar dichas compañías que realicen no solo exploración de yacimientos petroleros sino que ahora los exploten y comercialicen, entonces, tomando en cuenta esta premisa, el nivel de afectación por la creación de nuevos competidores es leve.

Las principales barreras de entrada y salida que se presentan en el sector de servicios petroleros son los siguientes:

- Leyes gubernamentales de constitución de empresas
- Gran nivel de inversión de capital
- Nivel de negociaciones de las empresas en licitaciones
- Poco personal calificado en el mercado local
- Tecnología avanzada
- Regularizaciones de ministerios enfocados al sector
- Poca experiencia en el sector

Por esta razón, el nivel de afectación por el ingreso de nuevos competidores al mercado de servicios petroleros para Petrex S.A. es casi imperceptible, ya que es muy poco probable, considerando las barreras antes detalladas, que una empresa nueva aspire a ingresar al sector y bajo las condiciones en las que el Ecuador se encuentra, considerando el problema suscitado por la baja del precio del barril, que a pesar que se encuentra activando nuevamente, todavía no es estratégico para un nuevo competidor.

4. Amenaza de productos sustitutivos:

Dentro del punto de vista de generación de energía, a parte de la del petróleo, se encuentra la explotación de gas, Petrex S.A. abarca ambos tipos de producción por lo que, considerar una amenaza de sustitutos, no es una fuerza que influya directamente en el tipo de servicio que Petrex S.A. tiene.

En la actualidad hay gran interés mundial, por el desarrollo de nuevos procesos de generación de energía como son por ejemplo las energías renovables, pero se debe tomar en cuenta que las tecnologías no se adaptan lo suficiente a este tipo de procesos, las empresas no poseen departamentos de investigación y desarrollo, por sus altos costos de implementación tanto en personal calificado, como en infraestructura.

5. Intensidad de la rivalidad entre competidores

El grado en la que esta fuerza ejerce en Petrex S.A. es la más alta e imponente, existen empresas que ofrecen el mismo servicio de perforación de petróleo, con costos similares, personal calificado y experiencia en el mercado, como lo son empresas como Nabors, Sinopec, Halliburton, Schulmberger, Helmerich & Payne, Inc. empresas con un reconocimiento internacional, con sistemas internos sumamente desarrollados y que abarcan gran parte del Ecuador, operando en zonas donde Petrex S.A. también se encuentra operando.

Existen múltiples diferencias entre dichas empresas con relación a Petrex S.A., la principal filosofía que esta empresa debe generar, es la de adecuar una ventaja lo sumamente efectiva y competitiva para minimizar el impacto de las compañías rivales; durante la presente investigación, se trata de proporcionar las estrategias más adecuadas para contraatacar la rivalidad existente o posicionar a Petrex S.A para ocupar un puesto dentro del proyecto Yasuní.

Dado que Petroamazonas, es el principal cliente a quien Petrex S.A. debe enfocar todas sus fuerzas, se debe tratar de fidelizar su servicio con la empresa, considerando que la rivalidad con las demás compañías están diferenciadas por elementos como, estrategias, fusiones estratégicas con otras empresas, tecnologías diferentes, costos, posicionamiento en el mercado.

GRÁFICO N° 5**TÍTULO: COMPETENCIA DIRECTA DE PETREX S.A.****HELMERICH & PAYNE**

- H&p mantiene grandes operaciones en Estados Unidos, en el Golfo de México, Suramerica y Africa.
- Se considera como líder en la industria de innovación, basado en su tecnología FlexRig .

**HALLIBURTON**

- Es una corporación de origen estadounidense.
- Actualmente desempeña su labor en más de 70 países.
- Posee cerca de 300 empresas subsidiarias, afiliadas, sucursales, marcas y divisiones en todo el mundo.

**NABORS**

- Nabors realiza a más de servicios de perforación de pozos, terminación, reparación y mantenimiento de flotas de equipos de perforación.
- Ofrece una innovadora tecnología de perforación en temas de petróleo y gas natural.
- Tiene una fuerza laboral de más de 29.000 personas.

FUENTE: LA AUTORA**ELABORADO POR: LA AUTORA**

2.2 ANÁLISIS INTERNO

El análisis interno hace referencia a todas las fuerzas que se originan y actúan dentro de la organización, las áreas presentan fortalezas y oportunidades así como debilidades y amenazas.

- **Área Recursos Humanos**

Recursos Humanos se encarga de realizar funciones como reclutamiento, contratación, capacitación y desarrollo de personal, transferencias de personal, así como evaluar desempeño, compensación y otras funciones.

Toda decisión que vincule a personal debe estar a cargo de este departamento, brinda apoyo en conocimientos de cumplimiento legal para todas las áreas de la empresa que requieren ayuda, se encarga de las normativas en cuanto a remuneraciones y políticas corporativas.

En Recursos Humanos se encuentra el peso de todas las demás áreas, ya que controla conjuntamente con el área de Finanzas el análisis de costos y presupuestos ocupados, de igual manera participa activamente con las licitaciones y negociaciones del área de comercial.

Controla las dotaciones de personal según anexos de personal incluidos en los contratos, analiza las condiciones contractuales del área comercial en las

negociaciones y apoya a la operación con el personal necesario para que se cumpla con el objetivo del servicio de extracción de petróleo.

- **Área Comercial**

Se encuentra representada por el Gerente País, quien se encarga de dirigir y supervisar Petrex S.A., la imagen de Ecuador como sucursal frente a la matriz Lima Perú, a más de estas importantes funciones, el gerente país encabeza el área comercial, en licitaciones y negociaciones para adquirir nuevos clientes que deseen utilizar los servicios de perforación para nuevos pozos.

El objetivo del departamento Comercial es informar de los equipos que Petrex S.A. tiene para ofrecer y conceder el servicio que solicitan, es de gran importancia tratar de conseguir contratos lo más largos posibles con el fin de dar estabilidad a los trabajadores a más de generar una fidelidad con el cliente y por ende mantener un servicio sólido a largo plazo.

Dentro de esta área no se establece técnicas de marketing ni tampoco existen procesos estratégicos que logren llegar de mejor manera al cliente y mucho menos componentes que permitan estudiar al mercado y determinar qué participación la empresa tiene en el mismo.

- **Área Compras - Procurement**

Dicha área es sumamente crítica para la empresa, ya que abarca todo lo que respecta al abastecimiento de los insumos necesarios para que el departamento de operaciones y seguridad funciones, no solo abarcan el tema de servicios y bienes sino también de personal técnico extra que muchas veces la operación exige, trabaja bajo mucha presión ya que la operación al ser cambiante exige que esta área trabaje con tiempos cortos de acción.

- **Área Seguridad, Calidad, Salud y Medio Ambiente**

Seguridad, Calidad, Salud y Medio Ambiente trata temas de cumplimiento legal y fomenta la seguridad para el personal en su totalidad, controla e identifica todos los riesgos y aspectos asociados a las tareas que desempeña el personal, trabaja conjuntamente con el área de operaciones y recursos humanos para mantener programas de entrenamiento al personal con los más altos estándares de calidad.

Mantiene programas internos de seguridad como LIHS, FIVE STARS, STOP que generan un plus para Petrex S.A. ya que son programas desarrollados que otras empresas no tienen y se afianza la relación con el trabajador ya que se siente más respaldado y por ende su compromiso laboral crece.

Dentro de esta área también se desarrolla el área de salud, donde se cuenta con el personal calificado que apoya al trabajador para que ejerza su trabajo en condiciones adecuadas.

Mantiene grandes programas que apoyan al trabajador con mejores condiciones de vida, como es el programa Factor H, que trata de formar hábitos de alimentación para el trabajador, entre otros programas.

- **Área Operaciones**

Es el departamento donde recae la existencia de Petrex S.A. ya que es el área de mayor impacto, se encuentra conformada por personal sumamente calificado y experimentado, que conoce todo el giro del negocio como tal y requiere el apoyo de todas las áreas para su perfecto funcionamiento.

Controla la operación desde sus inicios, personal necesario, presupuestos, maquinaria, herramientas, condiciones del servicio, contacto con la operadora y facturación de los servicios.

Es necesario aclarar que el área de operación se encuentra conformada por la operación onshore, operaciones de tierra y extracción de petróleo, así como también la operación offshore, operaciones de extracción de gas natural.

- **Área Finanzas**

Finanzas aporta el ámbito económico del negocio, controla todos los campos necesarios para realizar las facturaciones que la operación genera, realiza pagos a proveedores y emite los informes necesarios para la matriz.

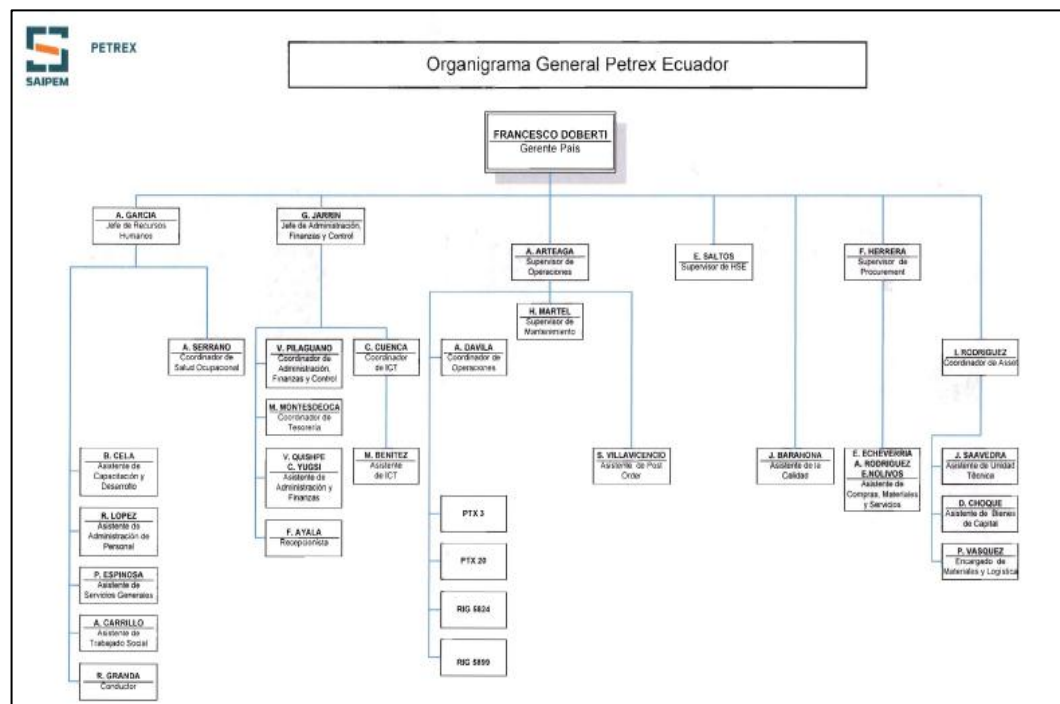
Es necesario determinar que muchas veces los elementos financieros influyen en las definiciones de estrategias y toma de decisiones, controla que los aspectos legales contemplados en los contratos se cumplan en términos económicos.

Todas las áreas detalladas anteriormente, se relacionan directamente con el funcionamiento y existencia de Petrex S.A. ningún área se la debe analizar de manera aislada, sin la existencia de cualquiera de ellas simplemente la operación no existiese, por esta razón, la toma de decisiones y la planificación de estrategias tienden a incluir a todas con el fin de encaminarse como un conjunto a favor de la empresa.

A continuación se presenta el organigrama actual de la empresa Petrex S.A donde se detallan las áreas principales, como se refleja el nivel de jerarquías es sumamente grande, esto sin incluir las jefaturas de la matriz a quien Ecuador reporta en Perú, como ente regulador de la operación en Latinoamérica.

GRÁFICO N° 6

TÍTULO: ORGANIGRAMA PETREX S.A.



FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: PETREX S.A

Según tabla a continuación, el área comercial está considerada conjuntamente con las áreas de compras – procurement, QHSE y operaciones en áreas de alto impacto para la empresa, pero el área comercial al no manejar un plan estratégico de marketing, su capacidad de desarrollo e influencia para Petrex S.A. constituye en una debilidad para la misma, ya que minimiza la capacidad de cumplir los objetivos corporativos, la visión de crecimiento en el mercado es relativamente lenta y el dominio que refleja para la empresa en términos de mercadeo es casi nula, por lo que se concluye que Petrex S.A. al no obtener por parte del área comercial un apoyo en el aspecto de planes estratégicos de marketing y posicionamiento de mercado, resulta un factor de debilidad de alto impacto.

TABLA N° 4

TÍTULO: MATRIZ EVALUACIÓN DE ANÁLISIS INTERNO

MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL ANÁLISIS INTERNO				
FORTALEZAS	NIVEL DE IMPACTO	%	CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
Área Recursos Humanos	3	12%	3	0,36
Área Compras - Procurement	5	19%	3	0,57
Área QHSE	5	19%	3	0,57
Área Operaciones	5	19%	4	0,76
Área Finanzas	3	12%	3	0,36
DEBILIDADES	NIVEL DE IMPACTO	%	CALIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
Área Comercial	5	19%	1	0,19
TOTAL EVALUACIÓN	26	100%		2,81

VALOR	IMPACTO
1	Bajo Impacto
3	Medio Impacto
5	Alto Impacto

VALOR	CALIFICACIÓN
1	Mayor Debilidad
2	Menor Debilidad
3	Menor Fortaleza
4	Mayor Fortaleza

FUENTE: LA AUTORA

ELABORADO POR: LA AUTORA

2.3 CADENA DE VALOR

La Cadena de valor es una importante herramienta que sirve para identificar las formas de crear más valor para los clientes. (KOTLER PHILIP - ARMSTRONG GARY, 2001) Toda empresa tiene una cadena de valor diferente ya que genera un conjunto de actividades enfocado a su giro de negocio.

La cadena de valor que se detalla a continuación, muestra las 4 actividades primarias y 5 actividades de apoyo de Petrex S.A., dichas actividades potenciales

o primarias son las actividades que generan diferenciación con respecto a la competencia y los clientes aprecian.

Las actividades primarias abarcan en sí el objetivo del negocio que es el servicio de perforación, requieren de las actividades de apoyo para poder desarrollar su objetivo de manera potencial y óptima.

1. Operaciones:

Ejecución del servicio de operación, se incluye temas de planificación de procesos, y requiere la cooperación de todas las actividades de apoyo descritas en el gráfico.

2. Compras – Procurement:

Se incluye procesos de adquisición y compra de bienes y materiales, almacenamiento, movilización, procesamiento de pedidos y despachos.

3. HSE:

Desarrollo de programas de seguridad, salud y medio ambiente, control de la operación.

4. Clientes:

Es una actividad primaria ya que todas las fuerzas van encaminadas a cumplir la satisfacción del cliente, ya que va conjuntamente avanzando con la operación, es una actividad no controlable directamente por parte de Petrex S.A. Los clientes son parte de la cadena de valor ya que influyen en el servicio, muchas ocasiones por requerimientos propios sugieren implementar nuevos requisitos, personal, equipos, cambios, entre otros.

GRÁFICO N° 7

TÍTULO: CADENA DE VALOR PETREX S.A.



FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: LA AUTORA

2.4 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA que se aplica en este capítulo ayuda a determinar la situación actual de Petrex S.A. frente al mercado, establecer los puntos fuertes de la empresa frente a competidores y puntos débiles frente a los mismos.

Hay que tener en cuenta que las fortalezas y debilidades que Petrex S.A. tienen son de ámbito interno mientras que las oportunidades y amenazas son de ámbito externo.

Dentro del análisis FODA de Petrex S.A. se presenta a continuación un análisis sintetizado en relación a las fortalezas y debilidades que representan la situación interna de la empresa y de oportunidades y amenazas que representan la situación externa de la empresa. Con este esquema se identificaron los puntos fuertes que permiten obtener mayor beneficio al momento de generar estrategias y de igual manera tomar las medidas correctivas para disminuir el impacto de las amenazas y debilidades.

- **Fortalezas**

1. Personal calificado.
2. Experiencia gerente país.
3. Programas internos de formación de personal.
4. Forma parte del más reconocido contratista europeo en la industria del gas y petróleo en el mundo, Saipem.
5. Maneja un estándar de Norma de Calidad ISO 9001:2008, Norma de Gestión Ambiental ISO 14001 y Norma OHSAS 18001.
6. Fue la única empresa en el Ecuador que perforó gas natural en el Golfo de Guayaquil en los últimos 5 años.
7. Años de experiencia con operadoras reconocidas en el país.
8. Gran inversión en capacitación para su personal.

9. Posee tecnología calificada.
10. Continuo mejoramiento de los procesos de producción.
11. Gran nivel de inversión.
12. Alianzas estratégicas que posee.
13. Programas internos de desarrollo para el personal, premiados de manera internacional, con respecto a salud, seguridad y premios a los trabajadores por cumplir las metas corporativas.
14. Reconocimiento de la empresa en el mercado de la perforación.

- **Oportunidades**

1. Proyección creciente del sector petrolero.
2. El sector petrolero es el principal sector para generación de riquezas del país.
3. Gran interés por parte de Petrex S.A. en abarcar parte del proyecto YASUNÍ.
4. Requerimiento de operadoras en contratar empresas que faciliten con servicio de perforación.
5. La principal operadora Petroamazonas, mantiene actualmente contratos con Petrex S.A., por lo que reconocen la experiencia y modo de trabajo.

- **Debilidades**

1. Petrex S.A no es una empresa lo suficientemente independiente, ya que requiere aprobaciones de matriz Perú.
2. Proceso de calificador de proveedores sumamente exigente.
3. Posee pocos equipos para licitar.
4. Su área comercial es muy pequeña.
5. No tiene un plan de comunicación ni de marketing.
6. Requiere personal extranjero para ciertas áreas, por lo que sus costos de contratación de personal son altos.
7. Petrex S.A. lleva poco tiempo establecido en el mercado nacional.
8. Stand by de equipos de perforación por la caída del precio de petróleo.
9. Contratos estancados por la caída del petróleo, con proyección de reactivación en agosto – septiembre 2016.

- **Amenazas**

1. Existen competidores fuertes en el mercado.
2. Sus competidores tienen mayor poder económico y tienen mayor reconocimiento en el mercado y el sector en general.
3. Dado el prometedor proyecto Yasuní, existe una mayor posibilidad de ingreso de nuevos competidores.
4. Desarrollo de nuevos métodos y procesos tecnológicos que cumplen la misma función de perforación.
5. Alto costo de inversión.

6. Cambios en las decisiones políticas del gobierno ecuatoriano.
7. Operadoras chinas ofertan con bajos costos de producción.

GRÁFICO N° 8

TÍTULO: MATRIZ FODA PETREX S.A.

ASPECTO	ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
POSITIVOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
	Personal calificado	Proyección creciente del sector petrolero.
	Experiencia Gerente País	Las políticas actuales del mercado promueven el servicio de perforación para la empresa.
	Programas internos de formación de persona.	El sector petrolero es el principal sector para generación de riquezas del país.
	Forma parte del contratista europeo Saipem.	Gran interés por parte de PETREX S.A. en abarcar parte del proyecto YASUNÍ.
	Maneja un estándares de Calidad ISO, OSHAS y de Gestión Ambiental.	Requerimiento de operadoras en contratar empresas que faciliten con servicio de perforación.
	Única empresa en el Ecuador que perfora gas natural en el Golfo de Guayaquil.	La principal operadora Petroamazonas, mantiene actualmente contratos con PETREX S.A.
	Años de experiencia con operadoras reconocidas en el país.	
	Gran inversión en capacitación para su personal.	
	Posee tecnología calificada.	
	Continuo mejoramiento de los procesos de producción.	
	Alianzas estratégicas que posee.	
	Programas internos de desarrollo para el personal.	
	Reconocimientos de la empresa en el mercado de la perforación.	
NEGATIVOS	DEBILIDADES	AMENAZAS
	Falta de independencia.	Existen competidores fuertes en el mercado.
	Proceso de calificación de proveedores exigente.	Posicionamiento de los competidores y poder económico.
	Posee pocos equipos de perforación para licitar.	Existe una mayor posibilidad de ingreso de nuevos competidores, en base al proyecto Yasuní.
	Área comercial muy pequeña.	Desarrollo de nuevos métodos y procesos tecnológicos.
	No tiene un plan de marketing ni de comunicación.	Alto costo de inversión.
	Costo elevado de personal extranjero.	Cambios en las decisiones políticas del gobierno ecuatoriano.
	Poco tiempo establecido en el mercado.	Operadoras chinas ofertan con bajos costos de producción.

FUENTE: LA AUTORA

ELABORADO POR: LA AUTORA

El gráfico anterior, muestra de manera resumida los aspectos negativos y positivos que Petrex S.A. posee, los mismos que se han sub clasificado de manera interna y externa, como se observa Petrex S.A. mantiene mayores fortalezas que oportunidades, debilidades y amenazas, lo que representa que la empresa tiene las suficientes capacidades y recursos con los que puede contribuir a conseguir ventajas competitivas.

Fortalezas - Oportunidades (FO)

- Petrex S.A. cuenta con un excelente equipo de personal calificado y añadiendo la vasta experiencia del Gerente País dentro del sector petrolero, se puede concluir que el servicio que se ofrece a las operadoras sería más eficiente, facilitando de esta manera el proceso de fidelización con el cliente y afianzando mucho más la relación empresa – operadora.
- Las políticas actuales del mercado y del Estado ecuatoriano promueven el servicio de perforación para las empresas, en este caso Petrex S.A. cuenta con un reconocimiento favorable dentro del mercado.
- Las alianzas estratégicas que Petrex S.A. posee actualmente especialmente con su cliente Petroamazonas acerca a la empresa a cumplir su misión principal ser parte del proyecto de Yasuní, el cliente ha constatado previamente el trabajo de la empresa.
- La gran inversión estratégica que Petrex S.A. realiza para capacitar y mantener a su personal calificado para su desempeño laboral ayuda a que los clientes sientan garantía para la contratación de los equipos para sus múltiples proyectos.

Fortalezas- Amenazas

- La existencia de competidores en el mercado, pero la para la empresa el respaldo de Saipem y resto de sucursales minimiza el impacto ya que económicamente es más solvente que el resto.
- El proyecto Yasuní conlleva la aparición de nuevos competidores, por la proyección de ganancias y estabilidad que representa, pero para un nuevo competidor constituiría demasiado costoso y arriesgado tomando en cuenta las circunstancias del sector que no son todavía estables y mucho menos para una nueva competencia que no tiene posicionamiento en el mercado.
- Las políticas ecuatorianas por tema de costos han preferido contratar servicios de empresas chinas, sin embargo no se exige que Petrex S.A. pueda competir ya que su punto fuerte son las alianzas estratégicas, reconocimiento del país, la responsabilidad ambiental y certificada que empresas chinas no poseen.
- El desarrollo tecnológico en la extracción petrolera todavía es limitado y convencional, la empresa Petrex S.A. cuenta con un factor sumamente importante que es el factor humano, mismo que se encuentra en constante entrenamiento y no existe alto índice de rotación.

Debilidades- Oportunidades

- Petrex Perú infiere mucho en las decisiones de Petrex S.A. lo que frena el total desenvolvimiento en el Ecuador, en lo que respecta a las negociaciones con el cliente, sin embargo Petroamazonas como principal cliente conoce y tolera en cierto punto la injerencia.
- La calificación tan exigente de los proveedores que Petrex S.A. realiza, revalida la seguridad al cliente, ya que las certificaciones y el desarrollo del trabajo se ejecuta bajo los estándares más altos en seguridad y calidad.
- Petrex S.A. posee pocos equipos para licitar en ciertas ocasiones, siempre y cuando se realice una correcta planificación, esto se puede prever mediante la mediación con la matriz.
- Existe un alto costo por mantener personal extranjero para ciertas operaciones, sin embargo es el plus que Petrex. S.A. ofrece para garantizar el servicio de calidad, por lo que es necesario que se implemente la adiestramiento en escala a personal nacional y así a largo plazo se pueda prescindir de personal extranjero pero que el producto final no se vea afectado para el cliente.

Debilidades- Amenazas

- Sin duda los competidores chinos que abarcan la mayoría de contratos son los principales rivales que tiene Petrex S.A. tanto por los beneficios económicos

que ofrece (tienen costos de producción bajos), sin embargo las certificaciones en cuanto a cumplimiento ambiental es algo que el Gobierno ecuatoriano debe poner énfasis ya que no puede tener contra la soberanía del territorio y que el Estado deba pagar los platos rotos como fue la pérdida de la demanda contra Chevron.

- Se debe crear conciencia en el cliente sobre la importancia de la legalidad y la seguridad en cualquier proceso productivo, más aun en el petrolero y que la imagen de la gestión en caso de alguna falencia perjudica la imagen.
- La falta de un plan de Marketing en la empresa acarrea la debilidad en la gestión del Área Comercial para captar a nuevos clientes y posteriormente la rentabilidad de la empresa como tal.

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO (CLIENTE – COMPETENCIA)

3.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Falta de presencia de un plan de marketing para la empresa Petrex S.A. enfocado en el proyecto de extracción petrolera Yasuní, lo que provoca un desconocimiento de comportamiento de su cliente potencial y de posibles clientes para la compañía.

3.2 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de realizar una investigación de mercado es conocer la percepción acerca del servicio de perforación que Petrex S.A. ofrece a su cliente principal Petroamazonas e identificar los principales atributos que los diferencian de la competencia, de esta manera detectar los cambios que se deben realizar para mantener a los actuales clientes y captar nuevos.

3.3 DISEÑO DE LA METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se aplicaron en el presente estudio de mercado, investigación de tipo inductiva, deductiva y descriptiva, mismo que se ejecutaron mediante un detalle de los eventos suscitados a lo largo del funcionamiento de Petrex S.A. en el Ecuador, un resumen de los hechos, contratos, datos numéricos, gráficas y narración de detalles minuciosos de Petrex S.A. en relación a sus clientes.

3.3.2 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.3.2.1. OBSERVACIÓN

Se realizó observaciones generales, es decir, una visión global del medio ambiente de la compañía y observaciones al personal dentro de su entorno de trabajo, se gestionó visitas programadas al campo donde Petrex S.A y Petroamazonas laboran, específicamente al bloque 31 ubicado en Coca, dentro del parque nacional Yasuní donde perfora el RIG 5824.

Para el ingreso a dicha locación previamente se tramitó una inducción en las instalaciones de Petroamazonas, con el fin de acceder a la tarjeta de ingreso de PAM, documento obligatorio para ingresar, el objetivo de la inducción es concienciar al

personal sobre los riesgos de la actividad sea por visita operativa, de seguridad o personal, acerca del cumplimiento de las políticas y procedimientos con enfoque preventivo para evitar afectaciones a las personas y medio ambiente.

Se observó que el personal de Petroamazonas es exigente con el cumplimiento de todo el proceso de ingreso, en el primer control en Chiroisla, se registró la entrega de celulares, videocámaras, computadoras, ya que el uso indebido de dichos equipos ha generado en ocasiones anteriores abuso por parte de los usuarios al invadir la zona del Yasuní, por ende la introducción de estos equipos electrónicos se encuentran prohibidos salvo si previamente estos fueron autorizados por personal de Petroamazonas mediante la justificación debida bajo los formatos establecidos.

Una vez pasado el control en Chiroisla, se viajó aproximadamente dos horas en un bus contratado por Petrex S.A. rumbo al bloque 31, atravesando el río Tiputini, durante todo el trayecto se observó la flora y fauna de todo el parque Yasuní hasta que finalmente se llegó al destino final, la locación del RIG 5824.

Se observó que tanto personal de Petrex S.A. como de Petroamazonas firmaron actas de ingreso y compromisos de seguridad dentro del campo, cabe recalcar que el incumplimiento

de cualquier regla, pone en riesgo la permanencia en la instalación y puede conllevar consecuencias graves para la operadora y el cliente.

3.3.2.2. ENTREVISTA

Se realizaron entrevistas estructuradas a los principales actores involucrados con la compañía, representantes del sector petrolero y personal que concierne al cliente potencial, en este caso Petroamazonas, con toda esta información se ejecutó una síntesis de la situación de la empresa de manera más específica y con mayor exactitud, la recolección de los resultados conlleva a mejorar el planteamiento de medidas correctivas, toma de decisiones y crear el plan estratégico enfocado al proyecto Yasuní. La estructura de la entrevista ejecutada se encuentra en el Anexo 1.

Los objetivos principales de la entrevista fueron:

1. Diagnosticar el potencial de Petrex S.A. y su presencia en el mercado.
2. Conocer la opinión del cliente potencial, cliente interno y expertos en el rubro de la perforación.
3. Recolectar opiniones que contribuyan a la mejora de Petrex S.A.

4. Determinar los atributos y falencias de Petrex S.A.

A continuación se detalla al personal entrevistado:

- Entrevista personal de la compañía Petrex S.A.:

1. Roberto Amici Ex - Gerente País – 2006 - 2015
2. Francesco Doberti Gerente País – 2016
3. Jhoanna Lien Asistente Comercial
4. Héctor Toledo Subgerente de Operaciones y Base
5. Arturo Arteaga Coordinador de Operaciones
6. Geovana Jarrìn Jefe de Administración, Finanzas y Control
7. Adriana García Jefe de Recursos Humanos
8. Edgar Saltos Supervisor de Seguridad, Salud y Calidad
9. Hugo Martel Supervisor de Mantenimiento
10. Francisco Herrera Supervisor de Compras

- Entrevista personal sector petrolero:

1. Indira Astudillo Jefe de Recursos Humanos Geopetsa

2. Roberto Guerrero Ingeniero en Petróleos
Schulmberger

3. Arturo Garcés Coordinador de Implementación Sart
en Petróleos

4. Hanz Ormaza Ingeniero en Petróleos Nabors

- Entrevista personal Petroamazonas:

1. Cynthia Veloz Perforación y contratos

2. Gilberto Hurtado Gerencia de Proyectos

3. Sofía Gordón Relaciones Comunitarias y
Responsabilidad Social

4. Juan Esparza Seguridad, Salud y Ambiente

3.3.2.3. ANÁLISIS NARRATIVO

A continuación se detalla un breve resumen obtenido tanto de la observación como de las entrevistas ejecutadas:

- La comunicación que existe entre el personal de Petroamazonas y Petrex S.A. es eficiente, ya que es continuo y activo ya se vía electrónica, telefónica o en reuniones semanales con los ejecutivos respectivos.

- Los procedimientos se encuentran bien definidos, estandarizados y es de conocimiento mutuo, el cumplimiento de los lineamientos son estrictos por ende el compromiso de ambas partes es visible y velan mucho por la seguridad del personal y medio ambiente.
- La responsabilidad ambiental es palpable en el campo y en el trayecto de ingreso al equipo, existe buena señalética, el personal continuamente explica la importancia del correcto comportamiento con relación al nativo, flora, fauna e instalaciones.
- Durante la visita de campo se evidenció que no existe cultura organizacional, es decir el personal de Petrex S.A. no conoce visión, misión y valores de la compañía, de igual manera comunicaron que desconocen al personal administrativo de Quito sobre todo de áreas como finanzas, comercial y compras, ya que nunca han visitado el equipo.
- En las entrevistas realizadas al personal de supervisión de Petrex S.A. y personal de Petroamazonas informan que el servicio de perforación es eficiente, los problemas que se presentan durante la ejecución son resueltos con agilidad y el personal cuenta con los conocimientos necesarios para resolver cualquier eventualidad.

- El personal de Petroamazonas realza la importancia con la que Petrex S.A. ha desarrollado programas de salud, seguridad y medio ambiente, mismos que por decisión de la compañía han sido premiados por la operadora y puestos en práctica para otras operaciones.
- Lo que la gente en general piensa de Petrex S.A es que es una compañía responsable con el medio ambiente y genera valor agregado en el servicio de perforación, desarrollando programas internos interesantes y buen trato al personal.
- El capital humano es sumamente calificado, según opiniones de personal de Petroamazonas la compañía Petrex S.A. genera compromiso por parte de sus colaboradores, establece que es la principal fortaleza de la empresa, además de la estabilidad y sueldos altos con referencia a la media.
- Petroamazonas describe varios atributos de Petrex S.A. entre ellos calidad, proactividad, alto conocimiento, desarrollo de personal, responsabilidad social, entre otros.
- Todos los involucrados son conscientes del impacto que tuvo en el sector, la baja del precio del petróleo, rescatan la capacidad de las empresas en cooperar mutuamente, minimizando y eliminando costos innecesarios, mejorando el desempeño

personal en la ejecución del trabajo, realizar reestructuraciones sin perjudicar la calidad tanto en insumos como labores en general.

3.3.2.4 REVISIÓN ANALÍTICA

Según análisis de síntesis de los múltiples contratos que Petrex S.A. ha celebrado con sus distintos clientes, se muestra que principalmente con Petroamazonas, los proyectos han sido mucho más estables con referencia a otros, lo que refleja el nivel de fidelidad que el cliente tiene con la empresa.

GRÁFICO N° 9

TÍTULO: PROYECTOS PETREX S.A.

EQUIPO	AÑO INICIO	CLIENTE	LOCACIÓN	DURACION APROX
RIG 5824	2006	AGIP OIL	BLOQUE 10	1 AÑO
RIG 5824	2008	PETROAMAZONAS	BLOQUE 15-10-31-BERMEJO	5 AÑOS
RIG 5899	2009	REPSOL YPF	BLOQUE 16	4 AÑOS
PTX 23	2010	C. PEGASO	PUMA	1 AÑO
PTX 23	2012	PETROSUD	PINDO	8 MESES
PTX 3	2012	C. PEGASO - TECPECSERVICES	PUMA NORTE 14	3 AÑOS, 8 MESES
RIG 5824	2012	C. SHUSHUFINDI	SHUSHUFINDI	1 AÑO
OCEAN SPUR	2012	PETROAMAZONAS	PUERTO BOLIVAR - AMISTAD	3 AÑOS
PTX 26	2013	C. MARAÑON	SHUSHUFINDI	1 AÑO, 10 MESES
PTX 20	2013	AGIP OIL	PUYO	1 AÑO, 2 MESES
RIG 5824	2014	PETROAMAZONAS	BLOQUE 31	3 AÑOS, STAND BY
PTX 20	2016	AGIP OIL	PUYO	ARRANQUE SEPT 2016

FUENTE: PETREX S.A.

REALIZADO POR: LA AUTORA

3.4 LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Durante el proceso de levantamiento de información, se recopiló datos e información relevante a la situación actual de la compañía, el propósito principal de ese proceso fue identificar dificultades o debilidades y determinar oportunidades de mejora.

La entrevista ejecutada para obtener la información requerida fue estructurada, las preguntas se formularon en el orden preestablecido sin cambio alguno y las respuestas fueron anotadas de manera textual.

Dado que en la estructura del cuestionario de la entrevista se presentaron preguntas tanto abiertas como cerradas, la confiabilidad de los datos fue más alta, existió mayor precisión de la información otorgada por los entrevistados y al ser una entrevista estructurada se llevó un mejor control de la misma sin que se traten otros temas que desvíen el objetivo principal de la entrevista y por ende el análisis final fue más eficiente.

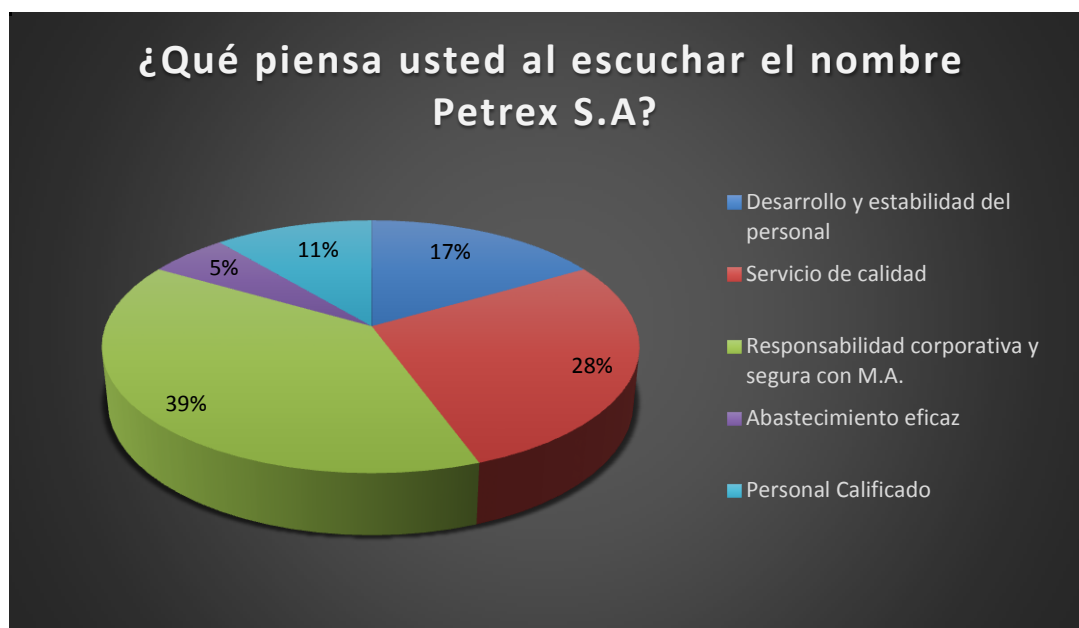
3.5 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los distintos grupos de interés fueron los siguientes:

GRÁFICO N° 10

Según la entrevista realizada se determinó que en un 39% las personas relacionan a Petrex S.A. con la responsabilidad corporativa y seguridad con el medio ambiente, lo que demuestra que dicha característica es el punto fuerte de la empresa y se encuentra visible para los grupos de interés.

Siguiendo con un 28% se estableció una relación con el servicio de calidad con la que la compañía realiza su trabajo.



FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 11

Los entrevistados consideraron que la principal fortaleza de Petrex S.A. es la calidad del servicio y el personal calificado para el proyecto, el porcentaje que representa esa opinión es del 39%, en un 28% consideran que otra fortaleza es la responsabilidad social y la seguridad con la que la compañía ejecutó su trabajo durante los últimos años, es muy importante rescatar estos dos puntos ya que se permitió desarrollar posteriormente la estrategia del plan de marketing y es muy transcendental que la apreciación que tienen clientes internos, externos y futuros clientes sea percibida por los mismos en el posicionamiento de la marca.

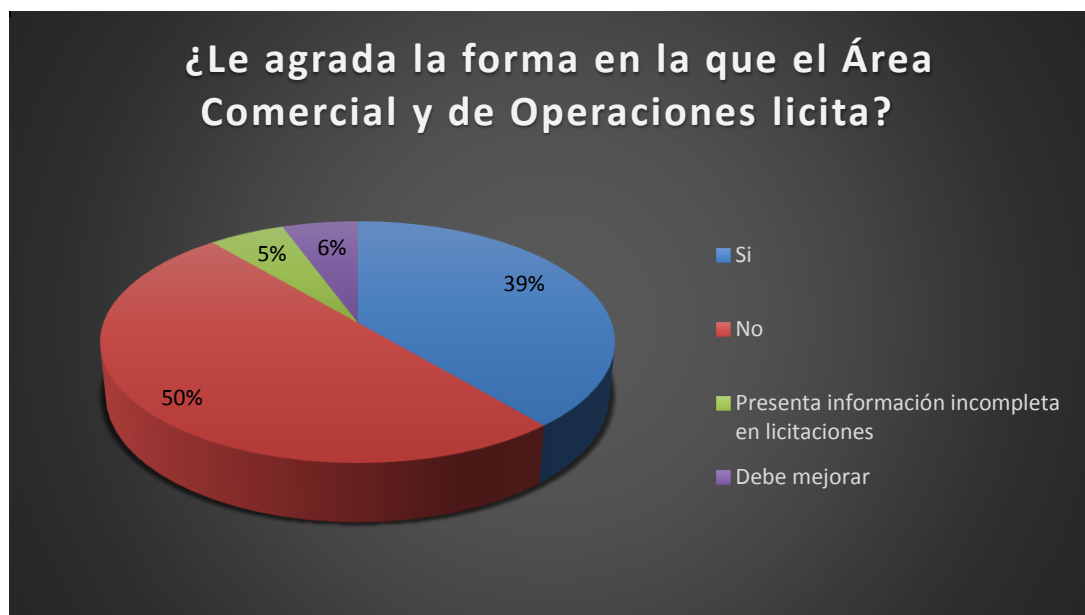


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 12

La información obtenida de la siguiente pregunta, permitió detallar las falencias que Petrex S.A. tiene al momento de negociar o presentarse en la licitación, como se observa en el gráfico a continuación, un 50% representa una opinión negativa por parte del cliente con respecto a la presentación de la empresa, inclusive personal administrativo y operativo de Petrex S.A. desconocía en cierto punto todo el proceso de la preparación previa a la licitación, en muchas ocasiones las áreas no se han consolidado para entregar una información correcta, actualizada e inclusive presentarla de forma incompleta, acción que repercute obviamente en la negociación y por ende salió a luz durante la entrevista.

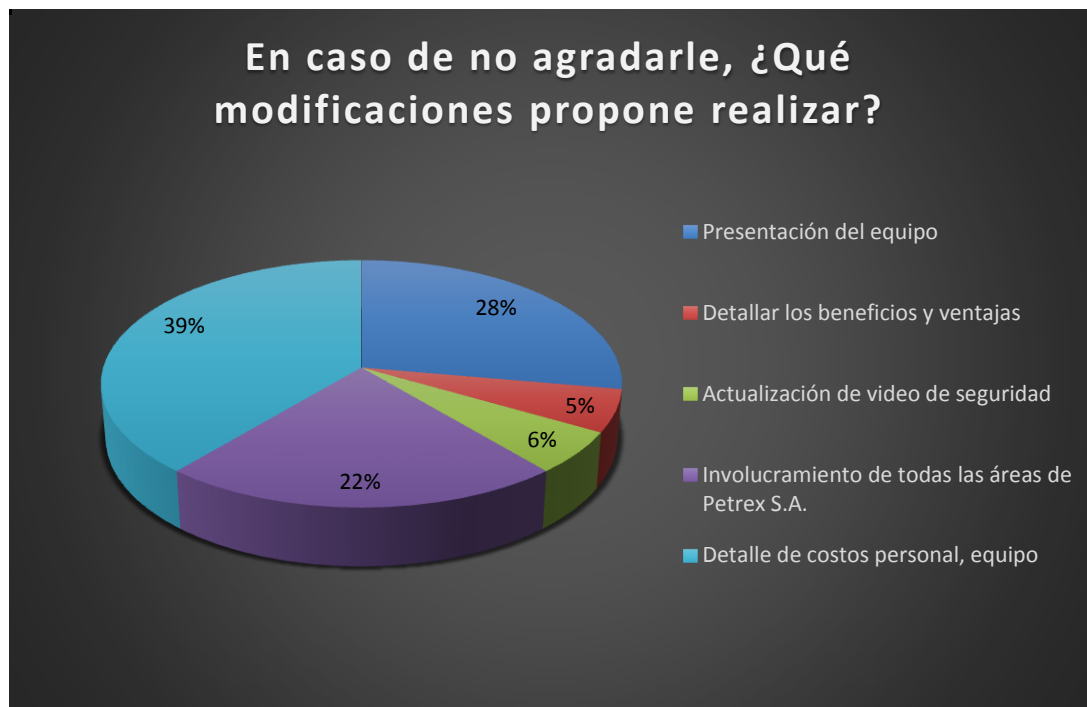


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 13

Del 50% de los entrevistados que contestó no estar contento con la forma en la que Petrex S.A. presenta su propuesta en las licitaciones, en un 39% dicha negativa hace relación al detalle de costos de personal y transporte de equipos desde otras instalaciones o sucursales, estas falencias pueden ser tranquilamente controladas si en un inicio las áreas vinculadas se comunicaran y tuvieran todos los puntos claros, siguiendo con un 28% se encuentra la presentación del equipo de taladro como tal, es importante aclarar que en los videos corporativos según comentaron los entrevistados, no se actualiza del todo las especificaciones del equipo e inclusive muestran videos de otros equipos similares pero que no son los requeridos.

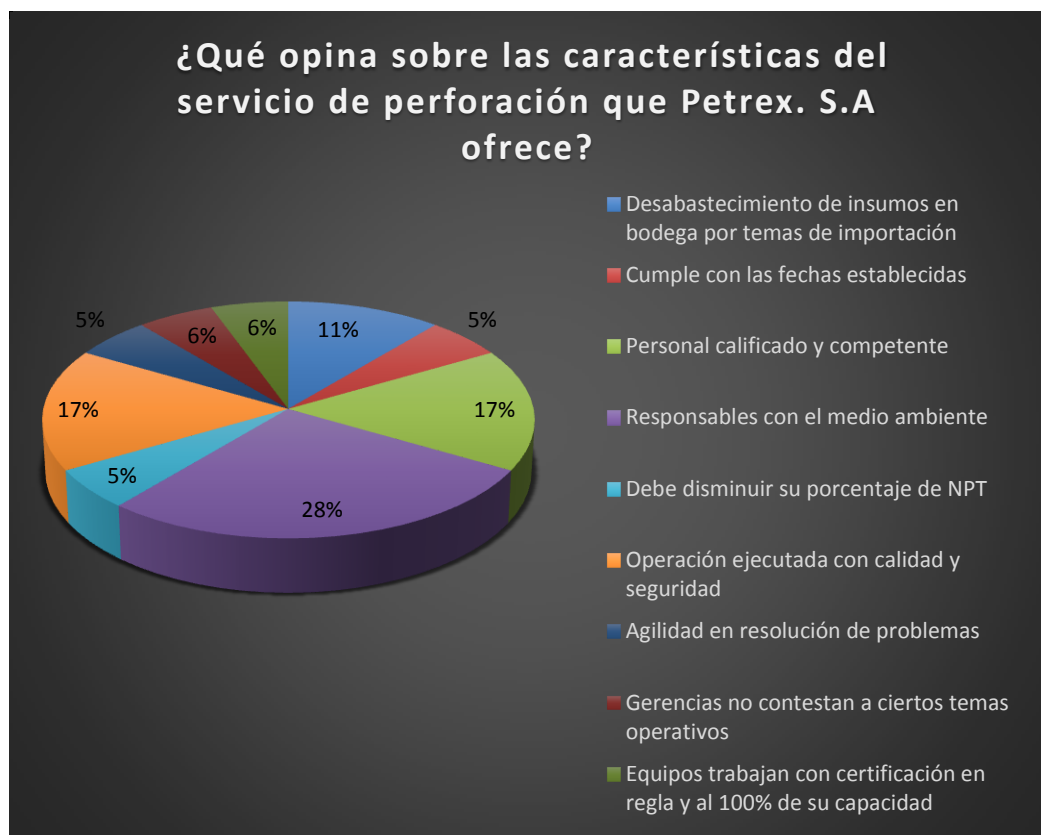


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 14

En un 28% los entrevistados opinaron que el servicio de perforación que Petrex S.A. ofrece se realiza con mucha responsabilidad ambiental, entre los comentarios acotados en base a la pregunta se realiza que los programas de protección que Petrex S.A. aplica con respecto al tema ambiental están en constante actualización, el personal está muy comprometido con el cuidado del entorno, existe tratamiento de agua, control de emisión de gases, cuidado y prevención de los animales, los programas que la empresa ha desarrollado han sido motivo de méritos, premiaciones y han originado que otras empresas apliquen dichas prácticas en cada zona respectiva.



FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

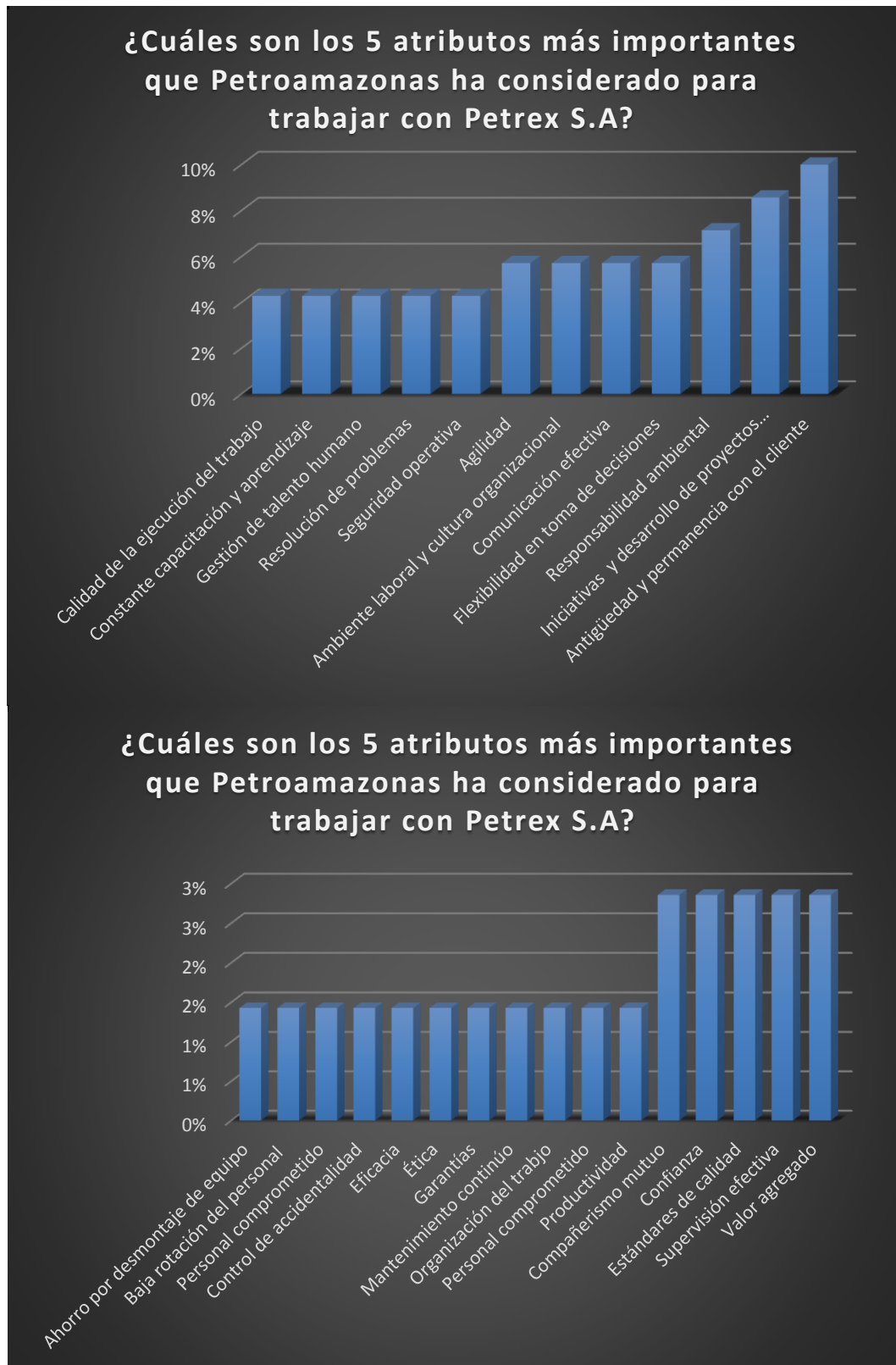
GRÁFICO N° 15

Según los entrevistados y su experiencia en el mercado el factor más amenazante para una empresa petrolera es la variación del precio del barril del petróleo y su estabilidad en el mercado, esta opinión representa un 44% de todas las respuestas otorgadas, siguiendo con un 22% se encuentra como amenaza las leyes gubernamentales.



FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 16

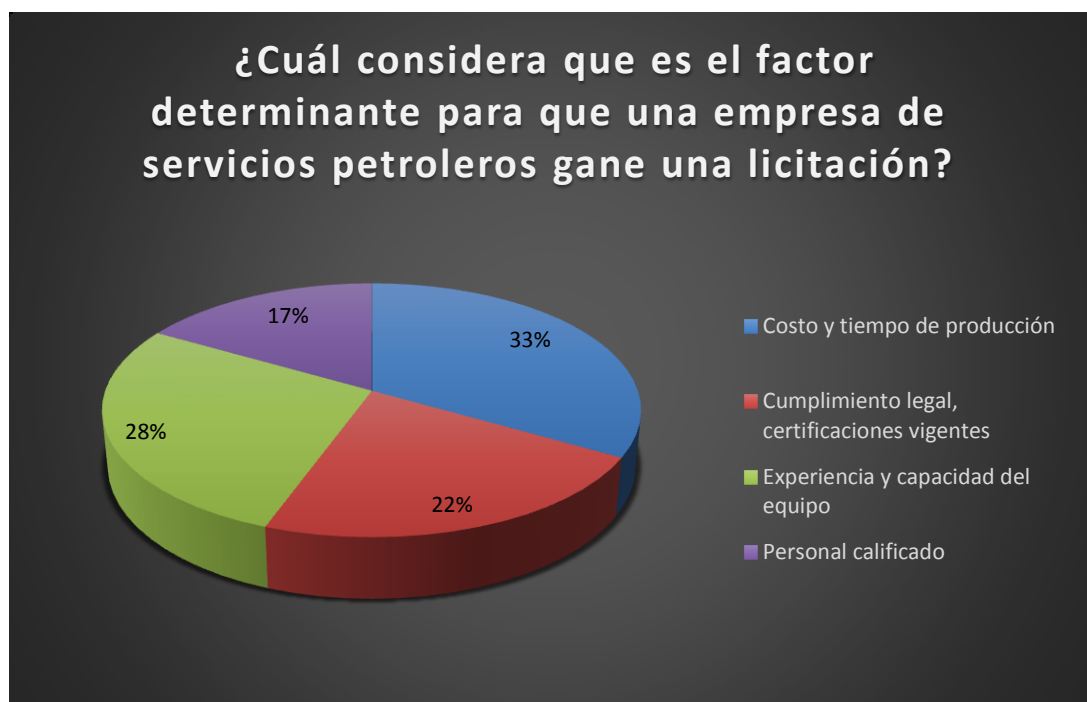
FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

Dentro de los atributos que predominan según los entrevistados para que Petroamazonas considere trabajar con Petrex S.A prevalece en un 10% la experiencia, antigüedad y permanencia con la que se han relacionado ambas partes durante estos años, siguiendo con un 9% se encuentra las iniciativas y desarrollo de proyectos internos como son los programas de seguridad, salud y medio ambiente, al igual que programa LIHS familias donde se vincula a la familia de los trabajadores para conocer la labor operativa que realizan sus parientes, generando una conciencia por parte de ellos, otro atributo muy importante que llama la atención de Petroamazonas es la responsabilidad ambiental que la empresa proyecta, un punto reiterativo que exalta durante todas las entrevistas y se aprecia de manera evidente, con un 6% se ubican atributos como la comunicación efectiva y la facilidad de toma de decisiones, particularidades que han afianzado la relación entre el cliente y Petrex S.A. Sin desmerecer el resto de atributos, la confianza y el tema de amistad que han generado durante los años el Gerente País actual y anterior también han sido motor para las negociaciones.

GRÁFICO N° 17

La entrevista arrojó en un 33% que el principal factor para que una empresa de servicios petroleros gane una licitación es el tema de costos y tiempo de producción del proyecto, tema muy clave que Petrex S.A tendrá que abarcar y poner énfasis, de igual manera en un 28% se encuentra la experiencia y capacidad de producción del equipo y taladro, punto que se encuentra a favor de la compañía, por los contratos de servicios celebrados desde la existencia de Petrex S.A. y que hasta el día de hoy permanecen activos.

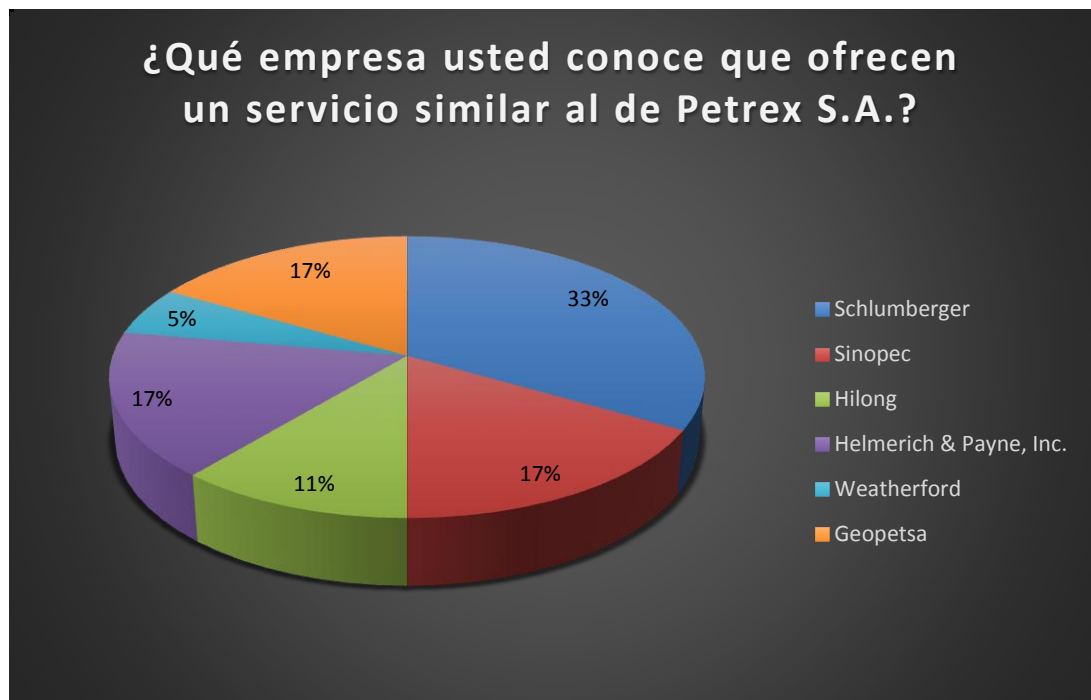


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 18

Mediante la pregunta se logró determinar los principales competidores de Petrex S.A y el top of mind de los entrevistados, en un 33% se encuentra la empresa Schlumberger y con un 17% se encuentran las empresas Sinopec, Helmerich & Payne y Geopetsa.

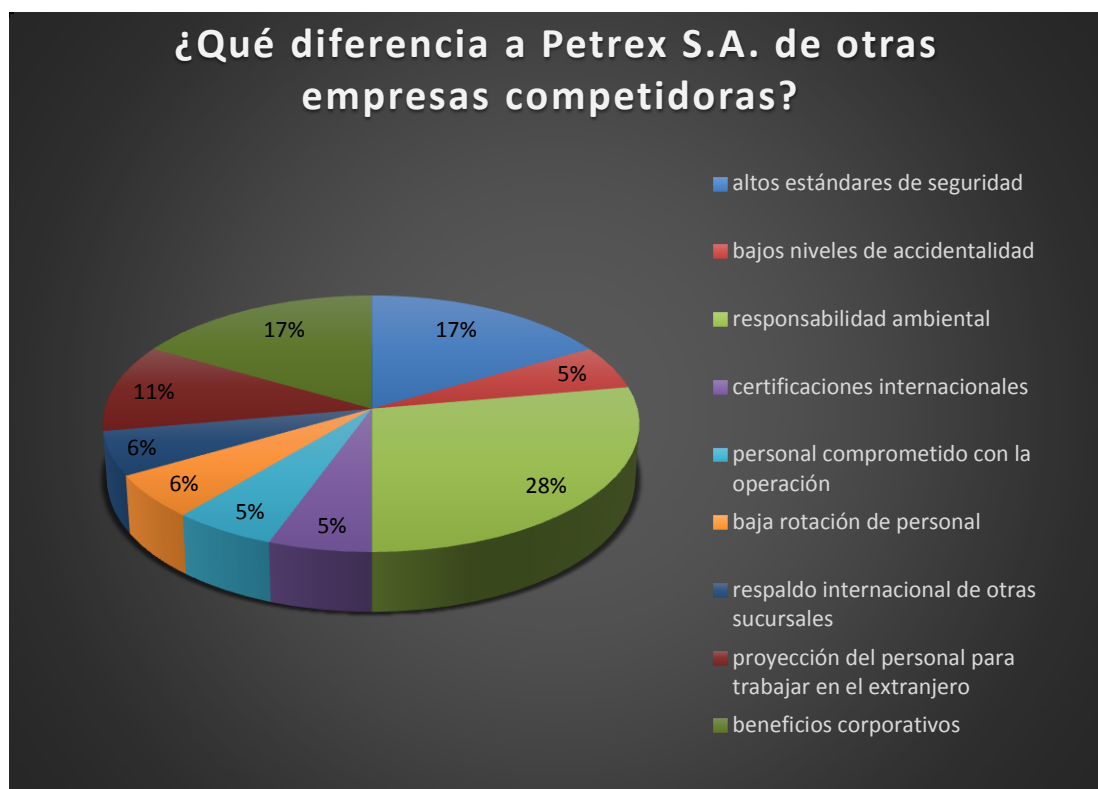


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 19

Dentro de las características que diferencian a Petrex S.A. de las otras empresas según los entrevistados en un 28% se encuentra la responsabilidad ambiental, acotaron el tema de las condiciones de trabajo de otras empresas como chinas donde no existe una cultura de cuidado y prevención, otras características importantes de acotar y que representan el 17% de la información son los beneficios corporativos que Petrex S.A ofrece no solo al personal interno como es la baja rotación y la continuidad en los proyectos sino también los altos estándares de seguridad con los que todos los trabajadores ejercen su trabajo.

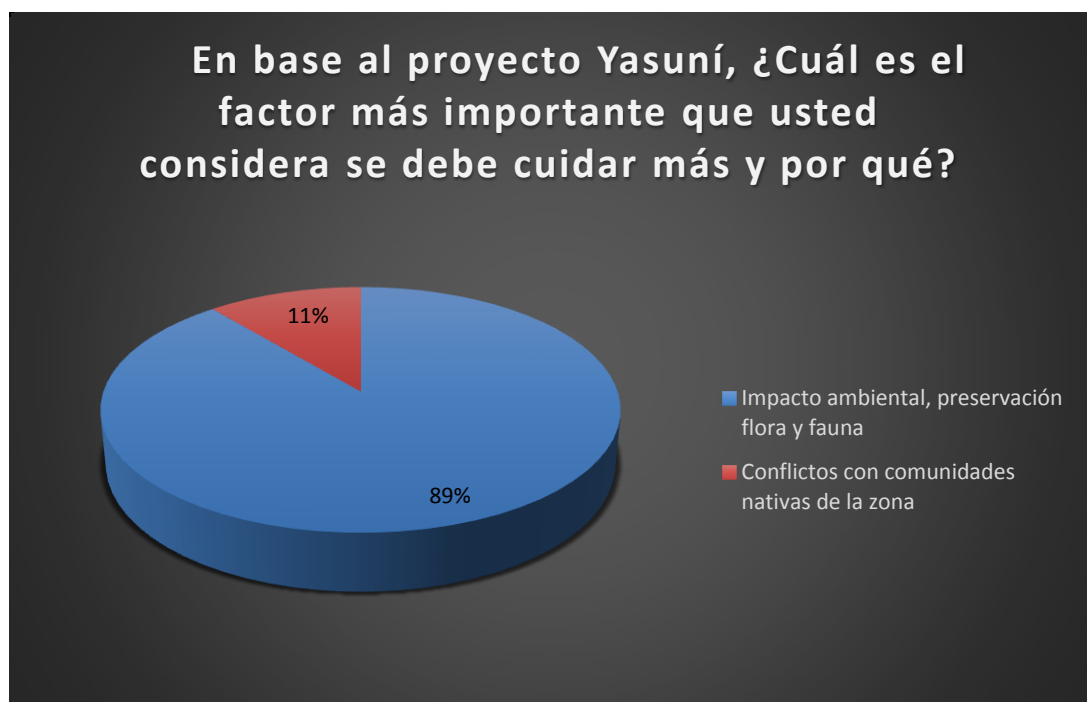


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 20

En base al proyecto Yasuní y con un porcentaje muy elevado, 89%, los entrevistados concluyeron que el factor más importante a defender durante la extracción de petróleo en la zona es la del impacto ambiental, la preservación de flora y fauna; y que según mi análisis tiene un costo inmensurable, cualquier empresa independientemente de su labor debe poner todos sus esfuerzos por preservar la riqueza natural, es por esta razón que las prácticas que las compañías realicen deben ser controladas tanto por su propia gente como por el Gobierno que realizó las concesiones.

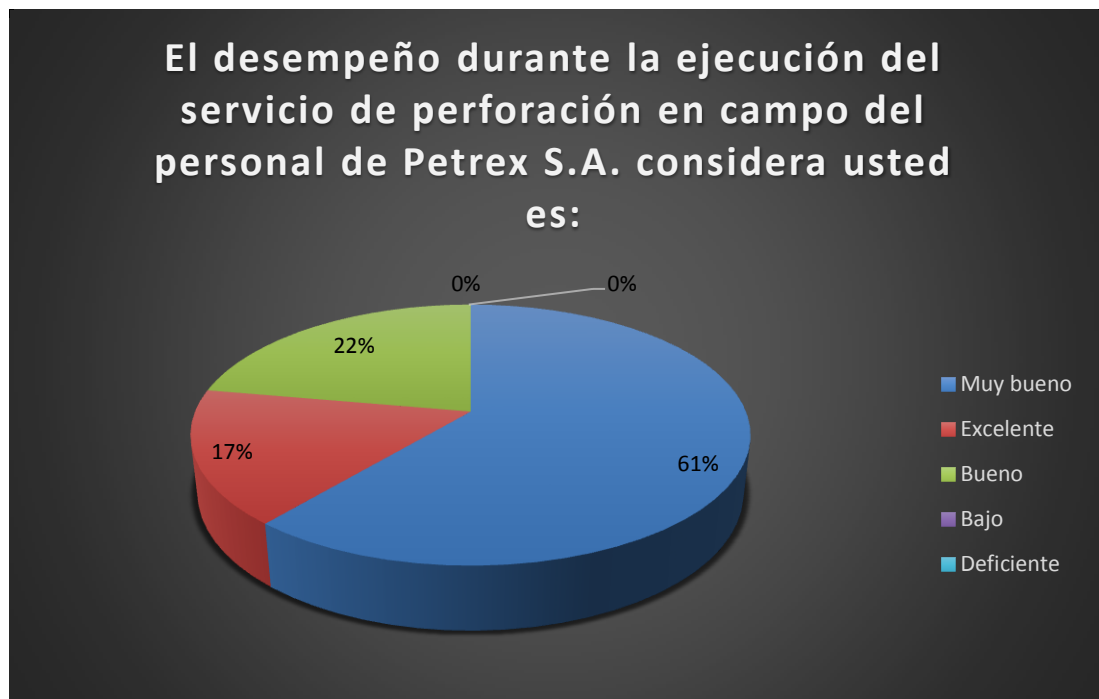


FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 21

Cabe recalcar que la siguiente pregunta se realizó únicamente a personal de Petrex S.A y Petroamazonas, ya que el resto de invitados no podrían dar fe del desempeño de la empresa sin haber estado vinculados directamente con el trabajo, con un 61% se concluye que el desempeño de la empresa durante los años de existencia ha sido muy bueno, que para Petrex S.A. representa una gran responsabilidad que debe mantener o en el caso superar a excelente.



FUENTE: INVESTIGACIÓN REALIZADA

ELABORADO POR: LA AUTORA

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIAS DE MARKETING

4.1 ANÁLISIS DE PORTER

- **Poder de negociación de los Compradores**

El poder de negociación de los compradores es alto, ya que tienen la potestad y capacidad de imponer sus condiciones de precio, a pesar de que Petrex S.A. ejecuta su labor operativa bajo altos estándares de calidad, la empresa se encuentra en un mercado competitivo, donde existe otros competidores y en las licitaciones el cliente decide que opción es la más conveniente, tomando en cuenta la existencia de compañías chinas, mismas que tienen parte del proyecto Yasuní.

- **Poder de negociación de los Proveedores**

El poder de negociación de los proveedores es baja, sobre todo considerando la afectación que el sector petrolero tuvo por la disminución del precio del petróleo, es notorio que ya no están en la capacidad de imponer precios elevados, además los proveedores con el objetivo de afianzar la continuidad con Petrex S.A. decidieron reestructurar precios más favorables para no perder el cliente.

Los pocos proveedores que se mantienen con la empresa son los necesarios, las condiciones del servicio se han adaptado para ambas partes, con precios bajos sin afectar la calidad, tiempos de entrega más eficientes y stock disponible.

- **Amenaza de nuevos competidores entrantes**

El mercado ecuatoriano presenta limitaciones para el ingreso de nuevas empresas que ofrezcan el servicio de perforación, ya que en su gran mayoría éstas ya se encuentran presentes en el país.

A continuación se detallan algunas barreras de entrada que tienen las empresas al momento de tratar de ingresar en el mercado tales como:

1. Diferenciación de servicio: Las empresas existentes en el mercado y en el sector de producción de petróleo ya poseen un posicionamiento de marca visible y el servicio en su ejecución no varía una a la otra.
2. Inversión de capital: la implementación para poner en marcha una empresa de extracción de petróleo es sumamente grande, tanto en instalación de equipos, capacidad de personal, insumos y maquinaria, en caso de que fueran empresas que contratan o compran las torres de perforación, los costos de exportarlos también se suman a esta inversión.
3. Las empresas que estarían pensando ingresar al mercado ecuatoriano sin duda se enfrentan a muchas dificultades, sumando al recurso financiero, los

requisitos y estándares a cumplir serían demorosos ya que deberían ser certificaciones, por lo que para Petrex S.A. esta fuerza no es alarmante.

- **Rivalidad entre los competidores**

Sin dudar es la fuerza más influyente para Petrex S.A. existen pocos competidores pero sin duda abarcan grandes e importantes proyectos, ya que las mismas ejecutan el mismo servicio, tienen experiencia en el mercado y reconocimiento internacional, además de que el país realizó últimamente concesiones a compañías chinas, que comprenden proyectos significativos y apartan a cualquier otra empresa por realizar su trabajo con bajos costos de producción, sin duda para Petrex S.A. es una gran amenaza y un punto a combatir, los principales competidores son: Schulmberger, Helmerich & Payne, Inc. y Sinopec.

- **Amenaza de productos sustitutos**

La amenaza de sustitutos, no es una fuerza que influya directamente en el tipo de servicio que Petrex S.A. ofrece, ya que en la ejecución de la perforación de petróleo no existe mayor avance tecnológico, es tradicional y adicionalmente los países no poseen departamentos de investigación y desarrollo para la generación de nuevos procesos de extracción de petróleo.

4.2 VENTAJA COMPETITIVA

Petrex S.A. es una empresa de renombre con una imagen posicionada a nivel mundial, el servicio y la calidad con la que Petrex S.A. se ha desempeñado ha generado la aceptación y credibilidad por parte de clientes importantes como Petroamazonas, por esta y varias razones más, la ventaja competitiva es por diferenciación.

Sin duda la ventaja competitiva de Petrex S.A. se encuentra conformada por los programas internos desarrollados por la misma, en cuanto a responsabilidad corporativa y ambiental, tales como programa de 365 días sin accidentes, programa LIHS Familias, Five Stars y Stop Empleados, diferencian de la competencia y es evidente para cualquier persona que conozca de Petrex S.A.

Al desarrollar esta ventaja Petrex S.A. mejorará su posición frente a sus rivales asegurando de esta manera a sus clientes y le permitirá defenderse frente a las fuerzas competitivas, incrementar su participación en el mercado actual como retador específicamente aplicando ataques laterales, con el objetivo de enfocarse en los puntos más débiles de sus competidores, principalmente competencia china.

4.3 POSICIONAMIENTO

Petrex S.A. desea posicionarse como una empresa líder en la prestación de servicios de perforación, orientada a la ejecución con responsabilidad social y ambiental en el sector petrolero ecuatoriano, principalmente para el proyecto Yasuní.

Para lograr la posición competitiva de Petrex S.A se recomienda:

- Ampliar una línea de servicio para ocupar nuevos nichos de mercado y cubrir la brecha que clientes solicitan un vez finalizado el proceso de extracción de petróleo, en ese caso ofrecer el servicio de workover, que es un servicio complementario a la perforación, que consiste en reparar los pozos perforados, estos equipos se manejan para sellar las zonas consumidas en pozos existentes, abrir nuevas zonas productoras para acrecentar la producción y también para transformar pozos productores en pozos de inyección a través de los cuales se bombea agua o dióxido de carbono a la tierra y así aumentar la producción del yacimiento.
- Firmar contratos exclusivos con proveedores y distribuidores, con el fin de fidelizar la relación con los mismos, mejorando tarifas de precios y pagos anticipados en caso de necesitarse.
- Reducir los tiempos de entrega en la perforación de los pozos petroleros para el cliente, esto se desarrolla coordinando con el área de operaciones y mantenimiento, para que mediante la dedicación de tiempo eficiente del personal se realice continuas investigaciones integrales tanto a equipos como herramientas, mitigando de esta manera, el riesgo de fallas durante el proceso de perforación y por lo tanto reducir los tiempos no productivos (NPT) que en tema de costos repercute a la operadora y cliente, ya que por día se establece una tarifa de cobro y en el caso de fallas o atrasos por parte de Petrex S.A se registra como valor negativo. El NPT causado por fallas en herramientas o equipos que pudieron ser prevenidas en el proceso de perforación generalmente ocupa el 5% del tiempo de entrega establecido

por ambas partes (cliente y operadora), esto corresponde a millones de dólares por año, que podrían invertirse en otras áreas y optimizar recursos y mejorar resultados.

4.4 ESTRATEGIA COMPETITIVA

Se desarrolla una estrategia competitiva de diferenciación, puesto que Petrex S.A. tiene la total y completa capacidad para ofrecer algo distinto al cliente frente a los competidores, las características de calidad y responsabilidad corporativa crean una reputación e imagen de marca que el cliente, en este caso Petroamazonas estaría dispuesto a pagar.

La clave del éxito de desarrollar esta estrategia de diferenciación hace palpable para el cliente un valor superior frente a los competidores.

Es importante atacar los puntos débiles de los competidores, que si bien es cierto empresas chinas trabajan con bajos costos de producción, el impacto que genera su gestión amenaza sustancialmente al medio ambiente y a las personas, misma que se verá reflejada al final de la operación de extracción petrolera en el Yasuní.

Para Petrex S.A. las probabilidades de éxito al retar a este tipo de rival en aspectos como calidad, responsabilidad en la producción, gestión humana es evidente, ya que ellos se encuentran más vulnerables, dado que son áreas débiles para ellos y donde no existe mayor control.

4.5 MARKETING MIX

El plan de Marketing Mix está enfocado a la ejecución de la estrategia de posicionamiento de Petrex S.A. en base al proyecto Yasuní, dicho plan es de vital importancia para satisfacer las necesidades del cliente actual y futuro.

4.5.1 PRODUCTO / SERVICIO

Petrex S.A. ofrece al cliente una flota de más de setenta equipos distribuidos en Suramérica precisamente en Perú, Colombia, Ecuador, Chile, Venezuela y Bolivia, brindando servicios tanto on-shore como off-shore. Como estrategia de marketing se propone que la empresa amplíe su portafolio de servicios para ofrecer al cliente, en este caso Petrex S.A. brinde el servicio de Workover y Pulling.

- **Perforación:** Petrex S.A. ofrece al cliente los equipos más especializados y calificados para el aprovechamiento de las reservas de hidrocarburos de crudo.
- **Workover:** Petrex S.A. brinda el servicio de reacondicionamiento de los pozos perforados, mediante el fracturamiento hidráulico y/o acidificación de los suelos con el fin de perfeccionar el resultado final de producción.

- **Pulling:** Petrex S.A. propone apoyo en el mantenimiento de los pozos, mediante la reparación y limpieza de tuberías y bombas de producción.

A continuación, se presentan algunos de los equipos que Petrex S.A. tiene para ofrecer al cliente:

GRÁFICO N° 22

RIG 5899



PTX 3



PTX 20



RIG 5824



OCEAN SPUR



FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: LA AUTORA

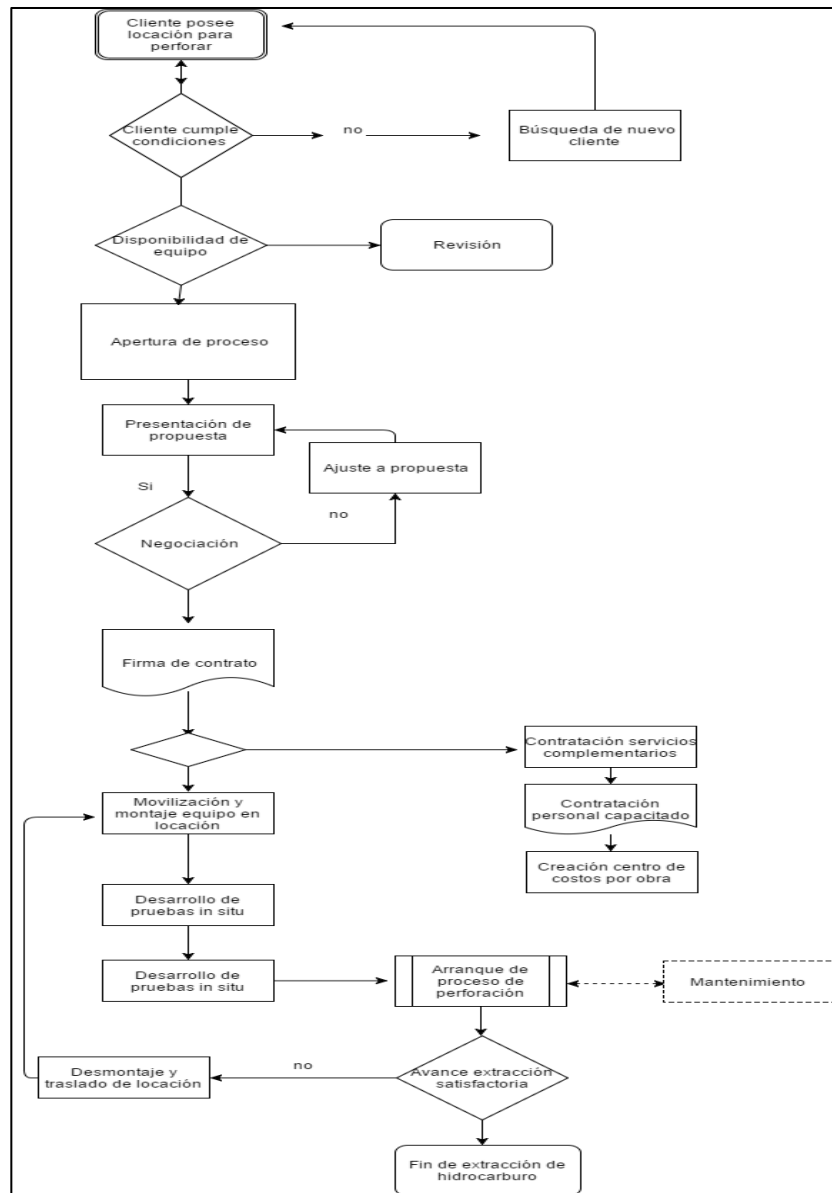
Entre los atributos del servicio que Petrex S.A. promete a sus clientes se encuentran:

- **Seguridad:** Durante la ejecución del trabajo operativo y administrativo en la zona, Petrex S.A. propone al cliente cero riesgos, cero peligros, cero accidentalidades tanto para el personal involucrado, como instalaciones y equipo.
- **Credibilidad:** atributo que va de la mano de la seguridad, Petrex S.A. promueve un ambiente de cordialidad y confianza dentro de su equipo de trabajo.
- **Comunicación:** Petrex S.A. pretende mantener bien informado al cliente manejando un lenguaje oral y escrito continuo, activo, ya que una vez cubiertos los aspectos de seguridad y credibilidad, el canal de comunicación cliente – empresa será mucho más eficiente.
- **Profesionalismo:** Petrex S.A. garantiza el desarrollo de las habilidades necesarias por parte de su personal operativo y administrativo con el fin de responder ante las exigencias del cliente.

A continuación, se detalla el flujograma de servicio de la compañía:

GRÁFICO N° 23

TÍTULO: FLUJOGRAMA SERVICIO DE PETREX S.A.



FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: LA AUTORA

4.5.2 PRECIO

Petrex S.A. es consciente de la existencia de la competencia en el mercado y su innegable capacidad de aplicar costos de producción bajos a sus operaciones, sin embargo, características como calidad del servicio con bajos porcentajes de NPT, responsabilidad ambiental, seguridad, constituyen un valor agregado que el cliente percibe por parte de Petrex S.A.

Para el análisis de fijación de precio de la compañía Petrex S.A. se parte desde el costo total de producción por pozo petrolero aproximado y como referencia para el cliente es de 5 millones de dólares, a continuación, se detallan los rubros que constituyen dicho valor:

TABLA N° 5

TÍTULO: COSTO DE PRODUCCIÓN POR POZO

ITEM	VALOR
Taladro	\$ 1.500.000,00
Casing	\$ 1.000.000,00
Direccionales	\$ 630.000,00
Control de Sólidos	\$ 1.000.000,00
Catering y campers	\$ 870.000,00
TOTAL	\$ 5.000.000,00

FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: LA AUTORA

El cliente u operadora paga actualmente a Petrex S.A tarifas diarias de 28 mil dólares, este valor varía de acuerdo a la etapa en la que se encuentre durante la operación, los rubros que forman parte de la tarifa se encuentran detallados en el Anexo 2, que es un extracto del contrato que tiene la empresa, donde se

encuentra una tabla que especifica varios rubros con sus costos respectivos, que sirvieron como guía para la fijación del precio.

Como referencia la competencia sobre todo china, mantiene una tarifa diaria aproximada de 23 mil dólares, es decir existe una brecha entre ambos de 5 mil dólares, sin embargo, la competencia no contempla costos de recargo de stand by por operación parada, por operación en reparación, esto, ya que al ser equipos chinos muestran mayor probabilidad de daños y la capacidad para resolver dichos daños son poco eficientes, dando como resultado porcentajes de NPT que representan un 13% de retraso en la operación versus un 2% de NPT de Petrex S.A.

En conclusión, se recomienda a Petrex S.A fijar un precio de mercado o tarifa de producción de 29 mil dólares, misma que sin bien es cierto es alta con referencia a la competencia, se encuentra justificada ya que la empresa se encuentra comprometida a minimizar su tiempo de NPT a 1% y 0%, principal factor que beneficia al cliente pues acorta el tiempo de producción del pozo, a más de garantizar la eficiencia del trabajo de los operarios y la inversión en cuanto a instalaciones y mantenimiento de los campers del personal tanto de Petroamazonas como de Petrex S.A.

La política que adopta Petrex S.A. no es competir únicamente en base a precios sino regirse a una estrategia competitiva de diferenciación en cuanto a seguridad, compromiso con la calidad y garantía del servicio final para el cliente.

4.5.3 PLAZA

Petrex S.A. se encuentra ubicada en varias zonas del Ecuador, tanto zona oriente como costa, según Anexo 3 Mapa Petrolero se puede identificar la ubicación específica.

GRÁFICO N° 24

TÍTULO: LOCALIZACIÓN EQUIPOS PETREX S.A.



FUENTE: PETREX S.A.

ELABORADO POR: LA AUTORA

Locación 1: Puyo - Provincia de Pastaza – Campo Villano, con el equipo PTX 20 perteneciente a la operadora Agip Oil Ecuador.

Locación 2: Coca – Provincia de Orellana – Campo Nenke 008 – Apaica 014, Bloque 31, con el RIG 5824, operadora Petroamazonas.

Locación 3: Lago Agrio – Provincia de Sucumbíos – Campo Secoya Oeste – Shushuqui 025, con el equipo PTX 3, operadora Petroamazonas y Tecpecservices.

Locación 4: Campo Plataforma Amistad - Puerto Bolívar, provincia de El Oro, equipo Ocean Spur, operadora Petroamazonas.

4.5.4 PROMOCIÓN

El propósito general de la promoción de Petrex S.A. es crear conciencia e interés en el servicio por parte del cliente, con el fin de que se perciba una diferencia frente a la oferta de servicio de la competencia, mediante Relaciones Públicas y Marketing Directo.

Para comunicar y representar los beneficios que conlleva trabajar con Petrex S.A., durante las presentaciones del área Comercial y Operativa de la empresa con los clientes potenciales, es importante que se enfatice el tema de seguridad y responsabilidad ambiental, que son los puntos fuertes que diferencian a Petrex S.A. de la competencia.

Durante la presentación del equipo a licitar y descripción del mismo se debe presentar adicionalmente un video que muestra el valor agregado de Petrex S.A., resaltando la sólida visión que tiene la empresa por la defensa del medio ambiente y desarrollo del personal con los más altos estándares de calidad y seguridad, cabe recalcar que como compañía a más de ofrecer un servicio de perforación, intenta crear conciencia en el cliente.

Mediante la publicidad se intenta destacar el perfil organizacional de Petrex S.A. a través de imágenes que forman parte del video corporativo, página web, suvenires, así como también en banners publicitarios, las piezas se diseñaron comprendiendo la importancia de la responsabilidad ambiental e incluyendo slogans referentes a dicho tema, cabe recalcar que las fotografías fueron tomadas durante la visita al equipo Ocean Spur en Santa Rosa y al RIG 5824 en el Coca; a continuación se muestran 4 opciones de piezas publicitarias a considerar por parte de la empresa:

GRÁFICO N° 25

TÍTULO: PIEZA PUBLICITARIA 1



FUENTE: LA AUTORA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 26

TÍTULO: PIEZA PUBLICITARIA 2



FUENTE: LA AUTORA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 27

TÍTULO: PIEZA PUBLICITARIA 3



FUENTE: LA AUTORA

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO N° 28

TÍTULO: PIEZA PUBLICITARIA 4



FUENTE: LA AUTORA

ELABORADO POR: LA AUTORA

CAPÍTULO V

PRESUPUESTO Y CALENDARIZACIÓN

5.1 PRESUPUESTO

Se propone que la empresa destine un presupuesto de \$ 38.772,27, tomando en consideración que nunca Petrex S.A. había destinado un presupuesto enfocado a marketing, los valores y rubros que conforman el presupuesto son:

TABLA N° 6

TÍTULO: PRESUPUESTO IMPLEMENTACIÓN PLAN DE MARKETING

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL	IVA	VALOR TOTAL
Coordinador de Marketing	1	\$ 1.300,00	\$ 17.926,00	\$ -	\$ 17.926,00
Video corporativo	1	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 100,80	\$ 820,80
Diseño página web	1	\$ 345,00	\$ 345,00	\$ 48,30	\$ 393,30
Roll up banners	4	\$ 52,80	\$ 211,20	\$ 29,57	\$ 240,77
Diseño piezas publicitarias	4	\$ 480,00	\$ 1.920,00	\$ 268,80	\$ 2.188,80
Esferográficos	1000	\$ 0,45	\$ 450,00	\$ 63,00	\$ 513,00
Agendas	500	\$ 3,70	\$ 1.850,00	\$ 259,00	\$ 2.109,00
Tomatodo	1000	\$ 2,15	\$ 2.150,00	\$ 301,00	\$ 2.451,00
Regalos corporativos ecológicos	500	\$ 4,28	\$ 2.140,00	\$ 299,60	\$ 2.439,60
Flash memory 16gb	500	\$ 10,50	\$ 5.250,00	\$ 735,00	\$ 5.985,00
Stand para Feria Ecuador Oil&Power	1	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 455,00	\$ 3.705,00
TOTAL					\$ 38.772,27

FUENTE: PLAN DE MARKETING

ELABORADO POR: LA AUTORA

A continuación se detallan ciertas especificaciones en relación a los cálculos y rubros que conforman el presupuesto:

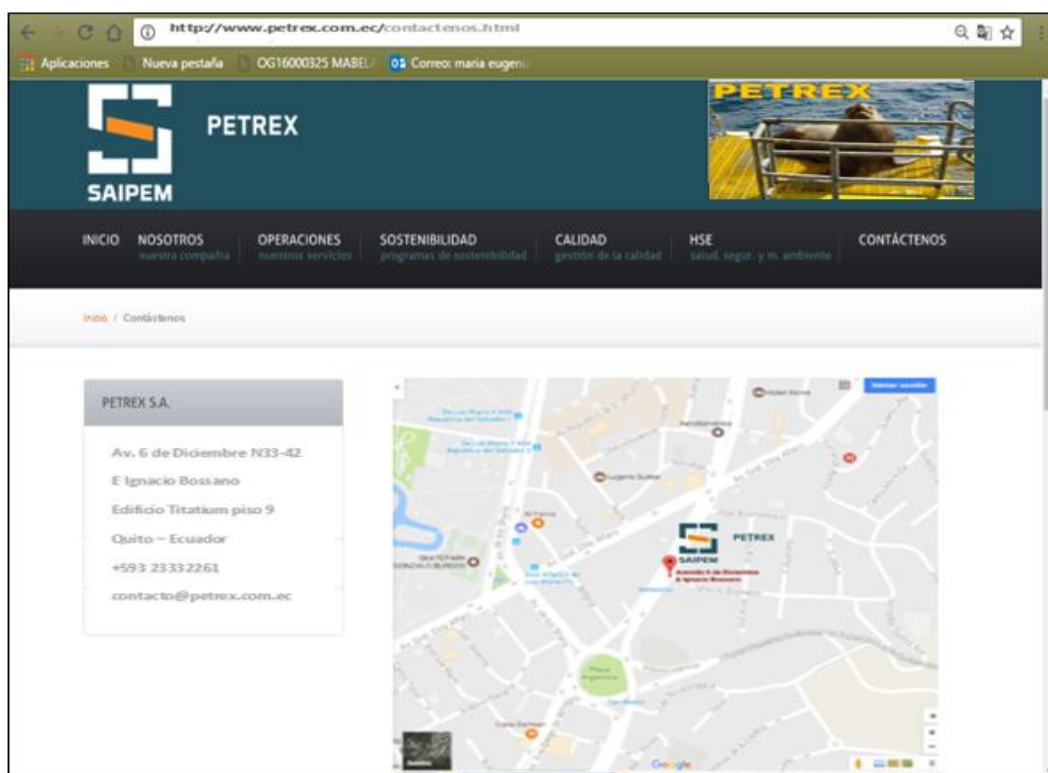
1. Coordinador de Marketing: el salario asignado para el pago mensual por la gestión es de \$ 1.300,00 USD multiplicado por 12 meses más un mes adicional que hace referencia al décimo tercer sueldo, más el valor del décimo cuarto sueldo y más el costo de creación de la estructura de la oficina.

2. Video corporativo: este instrumento de marketing, influye positivamente en la visión y toma de decisiones de clientes internos y externos, posibles inversionistas y proveedores ya que en él, se refleja la filosofía global corporativa de Petrex S.A., la actividad principal que desarrolla, así como su historia, proyectos, procesos y valores; dentro de dicho video se muestran las piezas publicitarias propuestas anteriormente, el valor del video corporativo es de \$720,00 con una duración de 12 minutos.

3. Diseño página web: A pesar de que existe la página web de Petrex matriz Sudamérica, esta tiene dominio por parte de Perú, por lo tanto se propone incluir un dominio para Petrex S.A. Ecuador, con un hosting web y diseño virtual, el valor presupuestado para la creación del portal es de \$345,00, según gráfico a continuación se visualiza el diseño de la página web.

GRÁFICO N° 29

TÍTULO: DISEÑO PÁGINA WEB



FUENTE: PETREX S.A. Y PROVEEDOR ECUVEN DISEÑO

ELABORADO POR: PROVEEDOR ECUVEN DISEÑO

- 4. Roll up banners y diseño de publicidad:** Las 4 piezas publicitarias se recomienda sean ubicadas en banners de 1.00 x 1.80 mts y se utilicen en la 17^{va} feria Ecuador Oil&Power, feria que se celebra todos los años en el Centro de Exposiciones Quito en el mes de septiembre, el resto de días los banners deben ubicarse en las oficinas de Quito para que sean distinguidas por las visitas, el valor total por el diseño y los banners es de \$ \$2.429,57.

- 5. Esferográficos, tomatodo y flash memory:** dentro del rubro de los suvenires que se entregan tanto a clientes como personal en general, se cotizó esferográficos por un valor de \$0,45 centavos por unidad, tomatodos por un valor de \$2,15 y flash memorys de 16 gb, en el gráfico se observan los diseños propuestos:

GRÁFICO N° 30

**TÍTULO: DISEÑO ESFEROGRÁFICO,
TOMATODO Y FLASH MEMORY**



FUENTE: PROVEEDOR GRUPO BILLINGHAM

ELABORADO POR: PROVEEDOR GRUPO BILLINGHAM

- 6. Agendas:** en el gráfico detallado se observan las agendas que se recomienda se entreguen a los altos ejecutivos y clientes potenciales, dentro de las agendas, se visualizan las locaciones de los rigs operativos, fotografías del personal de Petrex S.A y fotografías de flora y fauna.

GRÁFICO N° 31

TÍTULO: AGENDAS CORPORATIVAS PETREX S.A. 2017



FUENTE: PROVEEDOR GRUPO BILLINGHAM

ELABORADO POR: PROVEEDOR GRUPO BILLINGHAM

- 7. Regalos corporativos ecológicos:** El plan de marketing de Petrex S.A. guarda una esencia enfocada principalmente en la preservación del medio ambiente y la responsabilidad corporativa, por ende se expuso la necesidad de entregar regalos corporativos tanto a clientes como altos ejecutivos, dichos regalos ecológicos fomentan la imagen que la empresa desea posicionar en la mente del cliente de manera novedosa y llamativa.

GRÁFICO N° 32

TÍTULO: REGALOS CORPORATIVOS ECOLÓGICOS



FUENTE: PROVEEDOR EL RACIMO

ELABORADO POR: PROVEEDOR EL RACIMO

- 8. Stand para feria Ecuador Oil&Power:** la feria anual Ecuador Oil&Power, es un evento que tiene como objetivo informar y generar iniciativas para negocios energéticos y petroleros, en dicha feria participan alrededor de 55 empresas de varios países entre ellos, Estados Unidos, China, India, Argentina, Irán y Ecuador, todas afines a actividades relacionadas el ámbito tecnológico, de gas, medio ambiente, energía renovable, minería y petróleo. Para que Petrex S.A. logre reforzar su imagen de marca, promocionarse y establecer nuevos contactos comerciales debe participar en la feria anual de Oil&Power, se cotizó la creación de un stand, incluyendo alquiler mobiliario y ubicación de los banners publicitarios.

GRÁFICO N° 33

TÍTULO: DISEÑO STAND FERIA ECUADOR OIL&POWER



FUENTE: PROVEEDOR REYES ARQUITECTOS

ELABORADO POR: PROVEEDOR REYES ARQUITECTOS

5.2 CRONOGRAMA

A continuación se detalla el cronograma de implementación del Plan de Marketing para la empresa Petrex S.A. y especificando al área responsable del cumplimiento del mismo:

TABLA N° 7

**TÍTULO: CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN PLAN DE MARKETING
PETREX S.A.**

	ACTIVIDAD	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				AREA RESPONSABLE
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	
1	Implementación Departamento Marketing y Coordinador																	Procurement / Recursos Humanos
2	Aprobación del proyecto por Gerente General																	Dpto Marketing / Gerencia General
3	Desarrollo plan de Trabajo																	Departamento de Marketing
4	Visita a clientes																	Marketing / Comercial / Operaciones
5	Presentación portafolio de servicios																	Departamento de Marketing
6	Aplicación de encuestas																	Departamento de Marketing
7	Identificación de brechas proveedores y clientes																	Departamento de Marketing
8	Análisis posicionamiento de marca																	Departamento de Marketing
9	Diseño estrategia de Marketing																	Departamento de Marketing
10	Licitaciones a proyectos																	Departamento de Marketing
11	Capacitación de personal																	Marketing / Comercial / Operaciones
12	Presentación en feria Oil&Power																	Marketing / Comercial
13	Presentación resultados a Gerencia General																	Departamento de Marketing
14	Sistema de control y seguimiento																	Departamento de Marketing
15	Plan estratégico culminado																	Departamento de Marketing

FUENTE: PLAN DE MARKETING

ELABORADO POR: LA AUTORA

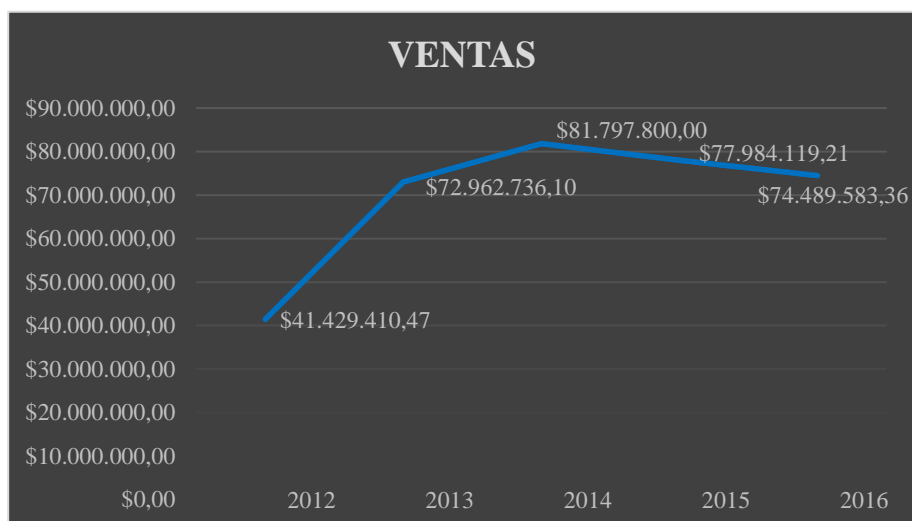
5.3 ANÁLISIS COSTO / BENEFICIO

Los beneficios monetarios y no monetarios que Petrex S.A. espera obtener después de la implementación del plan de marketing presentado son los siguientes:

- Maximización de la utilidad.
- Incrementar el margen neto en ventas.
- Aumentar su porcentaje en Top of Mind, Top of Heart y Top of choice

Para el análisis financiero del Plan de Marketing de la compañía Petrex S.A. se revisó los Estados de Resultados y Balances Generales desde el año 2012 al 2016 mismos que se encuentran en el Anexo 4.

El gráfico a continuación muestra la variación de ventas que se obtuvo de manera cronológica, se vio un notorio crecimiento del 2012 al 2014 pero una baja en el 2015 y 2016, por la para de operaciones causadas durante la crisis petrolera en cuanto a la disminución del precio del barril de petróleo, el gráfico es un histórico de ventas de la empresa Petrex S.A. mismo que sirvió como punto de inicio para establecer el pronóstico de ventas que se obtiene con la implementación de la inversión en Marketing y así lograr observar la diferencia en ventas que representa dicha implementación.

GRÁFICO N° 34**TÍTULO: VENTA EN DÓLARES AÑO 2012 AL 2016****FUENTE:** ESTADO DE RESULTADOS PETREX S.A.**ELABORADO POR:** LA AUTORA

El análisis vertical que se detalla en la tabla a continuación, muestra la relación ventas y costo de ventas desde el 2012 al 2016, los cálculos fueron obtenidos mediante la división de los ingresos de ventas para el costo de ventas de cada año:

TABLA N° 8**TÍTULO: PORCENTAJE COSTO VENTAS RELACIÓN VENTAS**

AÑO	% COSTO DE VENTAS RELACIÓN VENTAS
2012	81,02%
2013	87,37%
2014	83,29%
2015	79,44%
2016	76,58%

FUENTE: ESTADOS DE RESULTADOS Y PROYECCIONES**ELABORADO POR:** LA AUTORA

Mediante el siguiente Estado de Resultados incremental, se estimó las proyecciones de ventas que la compañía tendrá en los próximos 5 años, se consideró la valoración del PIB e inflación del 2017 en el primer trimestre de 1,45%. Petrex S.A. al no presentar un patrón en el crecimiento de ventas anual; se pronostica que con la ejecución del Plan de Marketing el porcentaje mínimo de crecimiento de ventas sea del 1% en el primer año aumentando gradualmente 0,5% a partir del segundo año hasta llegar al quinto año respectivamente.

TABLA N° 9

TÍTULO: ESTADO DE RESULTADOS INCREMENTAL

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Estado Resultados Incremental						
Ventas sin proyecto	\$74.489.583,36	\$75.569.682,32	\$76.665.442,71	\$77.777.091,63	\$78.904.859,46	\$80.048.979,92
Crecimiento sin proyecto		1,45%	1,45%	1,45%	1,45%	1,45%
Crecimiento por el proyecto		1,00%	1,50%	2,00%	2,50%	3,00%
Crecimiento con proyecto		2,45%	2,95%	3,45%	3,95%	4,45%
Ventas con proyecto		\$76.314.578,15	\$78.565.858,21	\$81.276.380,32	\$84.486.797,34	\$88.246.459,82

FUENTE: ESTADOS DE RESULTADOS Y PROYECCIONES

ELABORADO POR: LA AUTORA

Petrex S.A. desde el 2015 presentó una disminución en su crecimiento de ventas, por esta razón la implementación de un Plan de Marketing es vital para la compañía, con dicha ejecución se estima que el panorama general de Petrex S.A. mejore y se vea reflejado en un crecimiento en ventas de manera anual, considerando el retorno sobre la inversión propuesta de \$38.772,27.

Dentro del análisis de Flujo de Caja de Inversiones planteado, se obtuvo una Tasa Interna de Retorno de 31,19%, valor positivo que muestra la rentabilidad de implementar el Plan de Marketing propuesto, de la misma forma un Valor Actual Neto de \$1`122.606,89; para dicho estudio se consideró un flujo de caja libre, costo promedio ponderado de capital y de trabajo.

TABLA N° 10

TÍTULO: FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES

FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES							
AÑOS	0	1	2	3	4	5	
Flujo de caja	-\$ 608.078,67	-\$ 697.984,20	-\$ 805.312,63	-\$ 845.901,17	-\$ 817.828,90	\$ 1.948.677,49	
CPPC	18,0%						
VAN	\$1.122.606,89						
TIR	31,19%						

FUENTE: PROYECCIONES

ELABORADO POR: LA AUTORA

A continuación, se encuentra un detalle del costo beneficio que representa la inversión del proyecto de Marketing sobre las ventas de Petrex S.A. La inversión inicial presupuestada de \$38.772,27 se invertirá cada año de manera considerando un incremento porcentual del 0,5% anual ya que se pronostica que al existir una influencia positiva de la fuerza de marketing reflejada en ventas, con el tiempo se requerirá mayor personal o mayores inversiones.

TABLA N° 11**TÍTULO: COSTO BENEFICIO DE PROYECTO DE MARKETING**

AÑOS	1	2	3	4	5
Ventas sin proyecto	\$75.569.682,32	\$ 76.665.442,71	\$ 77.777.091,63	\$ 78.904.859,46	\$ 80.048.979,92
Ventas con proyecto	\$76.314.578,15	\$ 78.565.858,21	\$ 81.276.380,32	\$ 84.486.797,34	\$ 88.246.459,82
Diferencia en Ventas por Inv. Marketing	\$ 744.895,83	\$ 1.900.415,50	\$ 3.499.288,68	\$ 5.581.937,88	\$ 8.197.479,90
Inversion de Proyecto de Marketing	\$ 38.772,27	\$ 38.966,13	\$ 39.160,96	\$ 39.356,77	\$ 39.553,55
Porcentaje	19,21%	48,77%	89,36%	141,83%	207,25%

FUENTE: PROYECCIONES**ELABORADO POR: LA AUTORA**

La tabla N° 11 demostró que por cada dólar invertido en marketing, representa en ventas para Petrex S.A. el 19,21% el primer año, 48,77%, 89,36%, 141,83% y el 207,25% respectivamente.

5.4 INDICADORES DE GESTIÓN

A continuación se detallan los mecanismos de control para el cumplimiento y consecución del Plan de Marketing:

TABLA N° 12

TÍTULO: MECANISMOS DE CONTROL

N O.	ACTIVIDADES	INSTRUMENTO	CRONOGRAMA DE CUMPLIMIENTO	ÁREA ENCARGADA	PORCENTAJE LÍNEA BASE	PORCENTAJE ESPERADO DE CUMPLIMIENTO
1	Adecuación Departamento de Marketing	Alquiler inmobiliario	2 meses	Talento Humano / Procurement	0%	100%
2	Percepción y reconocimiento de Petrex S.A.	Encuestas clientes y personal del sector	6 meses	Marketing	32%	75%
3	Satisfacción del cliente	Encuestas de satisfacción al cliente	Al finalizar un contrato o culminación de pozo	Marketing / Comercial / Operaciones	39%	80%
4	Presentación de Petrex S.A. en feria Oil&Power	Inscripción y alquiler de inmobiliario	1 año	Marketing / Comercial	0%	100%
5	Alcance y respuesta de nuevos clientes	Encuestas clientes potenciales	1 año	Marketing	40%	80%
6	Generación de nuevas estrategias	FODA	3 meses	Marketing / Comercial	28%	80%
7	Segmentación de clientes potenciales	CRM	5 meses	Marketing / Comercial	0%	60%
9	Reforzamiento de la imagen y reconocimiento de marca	Encuestas	5 meses	Marketing	32%	75%
10	Información al cliente de nuevos servicios	Solicitud de requerimientos	1 año	Marketing / Comercial	28%	100%
11	Mantener el conocimiento documentado de la información de los clientes	Registros y archivo	1 año	Marketing	0%	80%
12	Diferenciación	Encuestas clientes y personal del sector	1 año	Marketing / Comercial	30%	75%
13	Generación de valor	Encuestas clientes y personal del sector	1 mes	Marketing / Operaciones	35%	80%
14	Identificar la competencia de manera periódica	Encuestas clientes y personal del sector	1 año	Marketing / Comercial	0%	80%

FUENTE: DISEÑO PLAN DE MARKETING

ELABORADO POR: LA AUTORA

Mediante el indicador de gestión de Margen Bruto, se confirma el índice de rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas que Petrex S.A proyecta en los próximos 5 años, como se muestra en la tabla a continuación:

TABLA N° 13

TÍTULO: INDICADOR MARGEN BRUTO EN VENTAS

AÑOS	1	2	3	4	5
Ventas Proyectadas	\$ 76.314.578,15	\$ 78.565.858,21	\$ 81.276.380,32	\$ 84.486.797,34	\$ 88.246.459,82
(-) Costo de Ventas	\$ 65.129.210,15	\$ 65.813.066,86	\$ 66.504.104,06	\$ 67.202.397,15	\$ 67.908.022,32
Margen Bruto Ventas	14,66%	16,23%	18,18%	20,46%	23,05%

FUENTE: PROYECCIONES

ELABORADO POR: LA AUTORA

Dentro de los objetivos no financieros concernientes a la gestión del Departamento de Marketing están los indicadores emocionales de Top of Mind, Top of Heart y Top of Choice, mismos indicadores relacionados específicamente a la satisfacción del cliente.

Mediante el cumplimiento de los mecanismos de control detallados anteriormente en la Tabla N° 12, donde se logra visualizar el seguimiento que el Departamento de Marketing debe seguir, para mantener activa la retroalimentación con el cliente en base a sus niveles de satisfacción.

Al ser la responsabilidad ambiental corporativa, la calidad del servicio y la seguridad los atributos que logran diferenciar la marca Petrex S.A. frente a la competencia, el vínculo emocional con el cliente se ve reflejado positivamente en los porcentajes de los indicadores emocionales.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Petrex S.A. nunca consideró importante contar con un departamento de marketing dentro de la compañía, pero dadas las exigencias del mercado y los requerimientos internos, confirmó la necesaria implementación de un Plan de Marketing y la creación de un departamento que monitoree la ejecución de dicho plan.
- El sector petrolero sin duda influye sobremanera en aspectos económicos, sociales y políticos en el Ecuador y todo el mundo, por ende dicho sector es un factor sumamente clave y donde el Gobierno debe poner gran interés para explotar de la manera más eficiente y responsable posible.
- La tecnología todavía no ha logrado encontrar un reemplazo para el petróleo, por lo tanto es un recurso de alto impacto en la sociedad y se le debe dar toda la atención posible, sin sacrificar con su explotación a futuras generaciones.
- Petrex S.A. es una marca reconocida a nivel internacional y con gran potencial de crecimiento en el mercado ecuatoriano, por esta razón el Plan de Marketing propuesto cubre estratégicamente todas las intenciones para que Petrex S.A.

- alcance el propósito de ser líder en el mercado mediante sus principales fortalezas como, tecnología y calidad indiscutible.
- Es de vital importancia el total involucramiento de los colaboradores de Petrex S.A. dentro de los procesos de licitación y arranques de proyectos, tomando en cuenta que dentro del transcurso de la investigación se evidenció que el desconocimiento y falta de colaboración por parte de los trabajadores ha influido negativamente para que no se obtenga del personal el compromiso necesario para alcanzar las metas planteadas.
- Es notorio que Petrex S.A. ha logrado mantener relaciones estratégicas tanto con clientes como con proveedores, pero con el Plan de Marketing, se pretende fidelizar dichas relaciones estratégicas.
- Todo el despliegue publicitario y de promoción planteado en el Plan de Marketing, conforma el soporte necesario que Petrex S.A. ha buscado para cumplir su misión y visión corporativa, ya que se hace énfasis en la presencia de marca, la seguridad y el liderazgo en el mercado.
- La planificación estratégica juega un papel fundamental en Petrex S.A. ya que le permite tomar una posición activa y no reactiva únicamente, impulsando a prepararse frente al entorno y sus múltiples exigencias.
- Los clientes cada vez exigen mejores estándares de producción y calidad al mismo tiempo, por ende Petrex S.A. debe estar a la vanguardia para cumplir dichas necesidades, ofreciendo servicios complementarios y actualizados.

- El análisis FODA realizado, previa la creación del Plan de Marketing, permitió identificar las acciones a mejorar, tomando como punto de partida el Área Comercial que mostraba mayores problemas.
- Sin duda el proyecto Yasuní abarca una gran responsabilidad para el país, el potencial económico que representa es indiscutible, por ende su explotación debe ser ejecutada bajo estándares de calidad y responsabilidad.
- Petrex S.A. dentro de su plan de trabajo y mejora continua mantendrá un plan de visitas a sus clientes y proveedores, con el fin de asegurar que las necesidades o inquietudes se encuentren satisfechas de manera más efectiva y precisa.

6.2 RECOMENDACIONES

- Es necesaria que la Matriz de Lima – Perú otorgue cierta autonomía a Petrex S.A. sucursal Ecuador con los clientes, sin hacer de lado su control y responsabilidad pero tampoco afectando la relación clientes y compañía con atrasos en toma de decisiones o problemas internos.
- Con el transcurso de los años se podría expandir el área de marketing, siempre y cuando el departamento lo amerite y el Área Comercial lo requiera, considerando que el Plan de Marketing tiene como objetivo ayudar a crecer a la empresa, las necesidades pueden suscitar a requerir mayor recurso humano.

- Petrex S.A debe impulsar a que su trabajo sea reconocido no únicamente por los involucrados, como es el caso de clientes y Gobierno, sino de manera general, es decir que la población ecuatoriana conozca de los estándares que utilizan para el proceso de extracción petrolera, que si bien es cierto impacta en el tema ambiental, utilizando medidas seguras y con responsabilidad pueden minimizarlo, todo esto con el fin de que se perciba la responsabilidad corporativa que la empresa tiene.
- El mercado siempre está en constante cambio, el sector petrolero a partir del 2015 y transcurso del 2016 se vio afectado por la caída del precio del petróleo, pero ha logrado subsistir y sin duda actuando de manera ágil y estratégica puede sobrellevar cualquier problema y más aún si Petrex S.A. se mantiene alerta a dichos cambios y tomando las medidas pertinentes al caso.
- Realizar un FODA anual puede lograr que se identifiquen nuevos cambios que la empresa deba adoptar para mitigar cualquier amenaza tanto de la competencia como del sector en sí, dentro de la cultura organizacional se debe fomentar el involucramiento del personal, de esta manera los colaboradores se fidelizan con la empresa y el rendimiento se verá reflejado en dinero.
- Las acciones y tácticas establecidas en el presente Plan de Marketing se esperan sean ejecutadas en el período de un año, se recomienda exista por parte del departamento de Marketing un seguimiento y análisis de los resultados obtenidos considerando que el mercado es cambiante y se requiera realizar alguna adecuación.
- Hay que tomar en consideración que el descontento que puedan tener los clientes durante los procesos de licitación, puede perjudicar sustancialmente en ganar o no un

proyecto y hablando en términos monetarios esto significa para la compañía un gran dilema, por esta razón el departamento de Marketing y Comercial deben tener constante retroalimentación con el cliente.

- Se debe fomentar la buena relación con proveedores y resto de clientes internos con el fin de que se aporte de manera eficiente a la gestión comercial.
- El objetivo a mediano y largo plazo para Petrex S.A. debe ser la fidelización del cliente, lograr conseguir contratos de explotación los más largos posibles, para generar mayor estabilidad tanto para la compañía como para los trabajadores, minimizando rotación de personal y costos de movilización de taladros.
- A pesar que Petroamazonas constituye el cliente más poderoso del sector petrolero, Petrex S.A. no debe descuidar el acceder a nuevos clientes potenciales, ya que su crecimiento y posicionamiento en el mercado depende mucho de la ambición que tenga por obtener más proyectos con distintos clientes.
- Petrex S.A. debe aprovechar las ferias anuales de petróleo para promocionar la imagen de la compañía, de manera creativa y mostrando su portafolio de servicios a clientes.

6.3 ANEXOS Y BIBLIOGRAFÍA

6.3.1 ANEXOS

ANEXO 1

Formato de entrevista

ENTREVISTA

Objetivo de la entrevista:

1. Diagnosticar el potencial de Petrex S.A. y su presencia en el mercado.
2. Conocer la opinión del cliente potencial, cliente interno y expertos en el rubro de la perforación.
3. Recolectar opiniones que contribuyan a la mejora de Petrex S.A.
4. Determinar los atributos y falencias de Petrex S.A.

Preguntas de la entrevista:

1. ¿Qué piensa usted al escuchar el nombre Petrex S.A.?
2. ¿Cuál cree usted que es la principal fortaleza que Petrex S.A. posee?
3. ¿Le agrada la forma en la que el Área Comercial y de Operaciones licita?
4. En caso de no agrada, ¿Qué modificaciones propone realizar?
5. ¿Qué opina sobre las características del servicio de perforación que Petrex S.A. ofrece?
6. Según su experiencia en el mercado, ¿Cuál es el factor más amenazante para una empresa de servicios petroleros en el mercado local?
7. ¿Cuáles son los 5 atributos más importantes que Petroamazonas ha considerado para trabajar con Petrex S.A.?
8. ¿Cuál considera que es el factor determinante para que una empresa de servicios petroleros gane una licitación?
9. ¿Qué empresa usted conoce que ofrecen un servicio similar al de Petrex S.A.?
10. ¿Qué diferencia a Petrex S.A. de otras empresas competidoras?
11. En base al proyecto Yasuní, ¿Cuál es el factor más importante que usted considera se debe cuidar más y por qué?
12. El desempeño durante la ejecución del servicio de perforación en campo del personal de Petrex S.A. considera usted es:
 - Deficiente
 - Bajo
 - Bueno
 - Muy Bueno
 - Excelente

ANEXO 2

**Contrato de prestación de servicios – tarifas de costo de pozo petrolero (3
hojas)**

CONSORCIO PEGASO	CONTRATISTA:	PETREX S.A.
	CONTRATO:	SERVICIO DE PERFORACIÓN
	CÓDIGO:	CPG-C061-1

CONTRATO NO. CPG-C061-11
SERVICIOS DE PERFORACIÓN

ANEXO A: RESUMEN DEL CONTRATO / RETRIBUCION

1.0 Información sobre el Consorcio

1.1 Consorcio: **CONSORCIO PEGASO**

1.2 RUC: **1792119375001**

1.3 Domicilio: **Centro de Negocios La Esquina
Calle Chimborazo 705 y Pampite
Torre II, Oficina 14, Piso 3
Sector Cumbayá
Quito-Ecuador**

Número de Teléfono: **2894-678/2892-365/204-0819**

Número de Fax: **Ext. 109**

1.4 Representante del Consorcio: **Washington Martínez – Gerente Operaciones**

1.5 Representante autorizado
para recibir notificaciones: **Pablo A. Flores – Gerente General**

2.0 Información sobre el Contratista

2.1 Contratista: **PETREX S.A. Sucursal Ecuador**

2.2 RUC: **0992444782001**

2.3 Domicilio: **Av. 8 de Diciembre N33-42 e Ignacio
Bossano, Quito, República de Ecuador**

REVISORES DEL DOCUMENTO:									
Contratista									
Gerente Área								Contratista	

Página 33 de 105

Número de teléfono	333-2261	
Número de Fax	333-1428	
2.4 Representante del Contratista:	Petrex S.A.	Luciano Furini
2.5 Representante autorizado para recibir notificaciones :	PETREX S.A.	Roberto Amici Taglia
3.0 Información General		
3.1 Moneda de pago	Dólares Americanos	
3.2 País de Operaciones	Ecuador	
3.3 Área de Operación	Bloque Puma - Ecuador	
3.4 Plazo contractual	Doce (02) pozos en directa continuación uno después del otro.	
3.5 Fecha de inicio del contrato	17 de octubre de 2011	
3.6 Fecha de inicio de Operaciones	Al momento en que el equipo este armado en la primera locación y listo para perforar.	
3.7 Puesta en vigencia de las	Ver Cláusulas 4 y 24.2 del Contrato	
	tarifas diarias	
3.8 Fin de la vigencia de las	Al inicio de la desmovilización	
	tarifas diarias	
3.9 Ley Vigente	República del Ecuador	
3.10 Tribunales	Quito	
3.11 Renuncia subrogación y asegurados nombrados	CONSORCIO PEGASO	
Página 34 de 106		

CONSORCIO PEGASO	CONTRATISTA:	PETREX S.A.
	CONTRATO:	SERVICIO DE PERFORACIÓN
	CÓDIGO:	CPG-C061-1

ANEXO A**TARIFAS APLICABLES - RIG 5824**

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR
1	MOVILIZACION	US\$	500,000.00
2	DESMOVILIZACIÓN	US\$	200,000.00 Ver Item 2
3	DE OPERACIÓN	US\$/Día	30,000.00
4	DE ESPERA		
	4.1 CON PERSONAL	US\$/Día	29,100.00
	4.2 SIN PERSONAL	US\$/Día	22,500.00
5	DE REPARACION		
	5.1 DE REPARACION (primeras 24 hrs por mes)	US\$/Día	27,000.00
	5.2 DE REPARACION (sobre 24 hrs por mes)	US\$/Día	Cero
6	MOBILIZACION ENTRE POZOS (de 0 a 10 Km)	US\$/LUMP SUM	345,000.00
7	TARIFA DE FUERZA MAYOR (aplicable luego de los primeros 7 días durante los cuales se aplicará la tarifa de Espera con Personal)	US\$/Día	22,500.00

(*) Las Tarifas indicadas no incluyen IVA el cual se agregará a las facturas cuando aplique.

(**) Las Tarifas indicadas no incluyen el combustible Diesel para el equipo del Contratista.

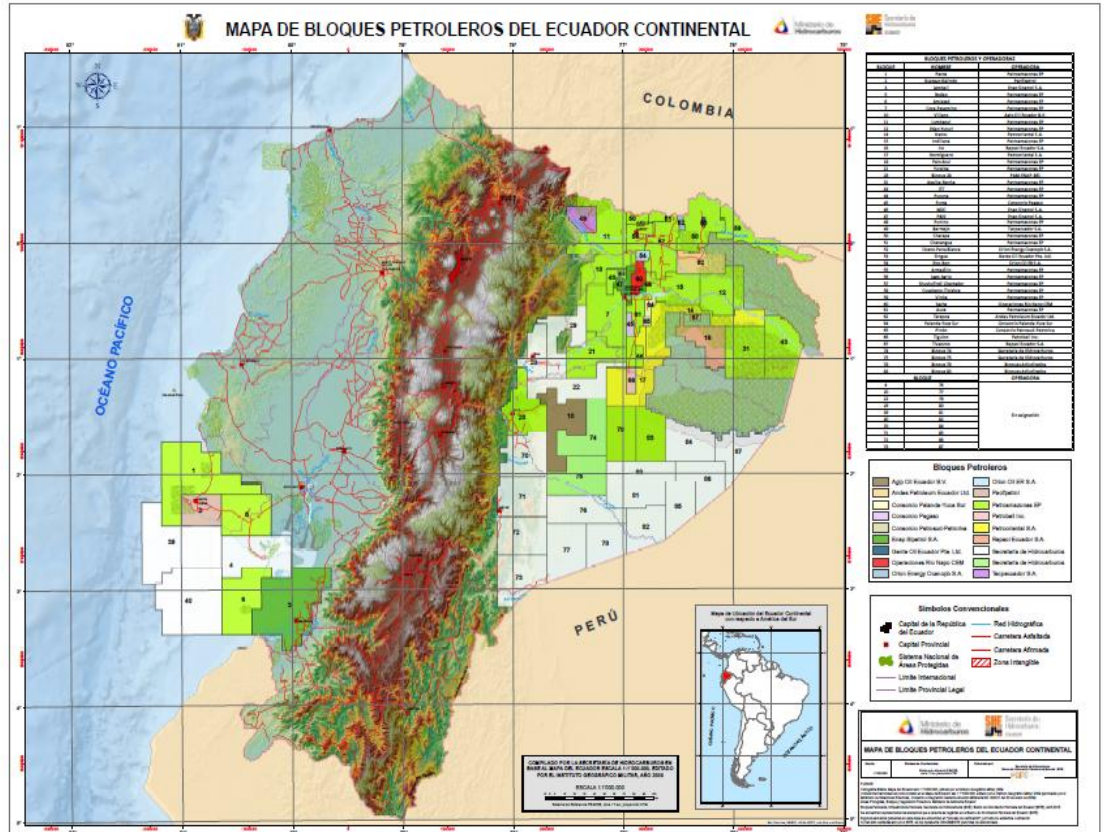
(***) Las Tarifas indicadas incluyen el servicio de catering para el personal de la Contratista y sus subcontratistas.

REVISORES DEL DOCUMENTO:

Contratos							
Gerente Área						Contratista	


ANEXO 3

Mapa de bloques petroleros en el Ecuador



ANEXO 4

Balance General Petrex S.A. 2012

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	RAZÓN SOCIAL	PETREX S.A.
	DIRECCIÓN	AV. 8 DE DICIEMBRE N°3-42 Y IGNACIO BOSSARD
	EXPEDIENTE	158641
	RUC	0902444762001
	AÑO	2012
	FORMULARIO	SC/NIF 158641 2012.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DDMMAAAA)		30/04/2013
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	41	41.429.410,47
VENTA DE BIENES	4101	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4102	36.175.276,93
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	4103	
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	4104	
REGALÍAS	4105	
INTERESES	4106	0,00
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	410801	
OTROS INTERESES GENERADOS	410802	
DIVIDENDOS	4107	
GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	4109	
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	4109	7.254.133,54
(-) DESCUENTO EN VENTAS	4110	
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	4111	
(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	4112	
(-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES	4113	
GANANCIA BRUTA → SUBTOTAL A (R1 - S1)	42	9.222.408,69
OTROS INGRESOS	43	841.848,40
DIVIDENDOS	4301	
INTERESES FINANCIEROS	4302	841.848,40
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4303	
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4304	
OTRAS RENTAS	4305	
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	51	32.207.001,76
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	5101	2.034.280,33
(-) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510101	6.888.060,13
(-) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510102	483.093,80
(-) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510103	6.734.470,03
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510104	-11.871.343,63
(-) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	510105	
(-) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	510106	
(-) IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	510107	
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	510108	
(-) INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510109	
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510110	
(-) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	510111	
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	510112	
(-) MANO DE OBRA DIRECTA	5102	4.757.330,30
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510201	4.757.330,30
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510202	
(-) MANO DE OBRA INDIRECTA	5103	0,00
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510301	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510302	
(-) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	5104	25.415.373,15
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	510401	3.863.213,54
DETERIORO O PERDIDAS DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	510402	
DETERIORO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	510403	
EFFECTO VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	510404	
GASTO POR GARANTÍAS EN VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	510405	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	510406	1.023.440,04
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	510407	1.082.330,21
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	510408	19.446.371,36
GASTOS	52	620.627,05

	DE VENTA		ADMINISTRATIVOS	
GASTOS	5201	48.781,05	5202	556.977,02
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	520101		520201	162.365,07
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	520102		520202	29.780,24
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	520103		520203	28.132,33
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	520104		520204	
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	520105		520205	71.868,80
REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS	520106		520206	
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	520107		520207	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	520108		520208	3.130,35
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	520109		520209	
COMISIONES	520110		520210	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	520111		520211	520211
COMBUSTIBLES	520112		520212	
LUBRICANTES	520113		520213	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	520114		520214	6.444,02
TRANSPORTE	520115		520215	827,46
GASTOS DE GESTIÓN (AGENCIAS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	520116	42.851,76	520216	9.869,25
GASTOS DE VIAJE	520117	3.929,29	520217	17.615,03
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	520118		520218	2.754,74
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	520119		520219	5.473,74
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	520120	520120	520220	739,26
DEPRECIACIONES	520121	0,00	520221	14.403,70
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012101		52022101	14.403,70
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	52012102		52022102	
AMORTIZACIONES	520122	0,00	520222	0,00
INTANGIBLES	52012301		52022301	
OTROS ACTIVOS	52012302		52022302	
GASTO DETERIORO	520123	0,00	520223	0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012301		52022301	
INVENTARIOS	52012302	52012302	52022302	
INSTRUMENTOS FINANCIEROS	52012303	52012303	52022303	
INTANGIBLES	52012304	52012304	52022304	
CUENTAS POR COBRAR	52012305	52012305	52022305	
OTROS ACTIVOS	52012306	52012306	52022306	
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	520124	0,00	520224	0,00
MANO DE OBRA	52012401		52022401	
MATERIALES	52012402		52022402	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	52012403		52022403	
GASTO POR REESTRUCTURACIÓN	520125		520225	
VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	520126		520226	
GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)	520127	520127	520227	
OTROS GASTOS	520128		520228	203.579,03
GASTOS FINANCIEROS			5203	16.868,16
INTERESES			520301	
COMISIONES			520302	
GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS			520303	
DIFERENCIA EN CAMBIO			520304	
OTROS GASTOS FINANCIEROS			520305	16.868,16
OTROS GASTOS			5204	0,00
PÉRDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS			520401	
OTROS			520402	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS → SUBTOTAL B (A + 43 - 52)			60	9.243.428,04
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES			61	1.396.828,52
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS → SUBTOTAL C (B + 61)			62	7.846.601,52
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			63	2.055.155,08
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO → SUBTOTAL D (C - 63)			64	5.791.446,44
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO			65	
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO			66	289.951,48
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS			67	
INGRESOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS			71	

GASTOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS	72	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL E (71 - 72)	73	0,00
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	74	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL F (E - 74)	75	0,00
IMPUESTO A LA RENTA CALUSADO	76	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL G (F - 76)	77	0,00
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERÍODO → SUBTOTAL H (D + G)	79	6.061.397,92
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	7901	
PARTICIPACIÓN ATRIBUIBLE A LA NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	7902	
COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL	81	0,00
DIFERENCIA DE CAMBIO POR CONVERSIÓN	8101	
VALUACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	8102	
GANANCIAS POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8103	
GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	8104	
REVERSIÓN DEL DETERIORO (PÉRDIDA POR DETERIORO) DE UN ACTIVO REVALUADO	8105	
PARTICIPACIÓN DE OTRO RESULTADO INTEGRAL DE ASOCIADAS	8106	
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL	8107	
OTROS (DETALLAR EN NOTAS)	8108	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO → SUBTOTAL I (H + 81)	82	6.061.397,92
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	8201	
PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	8202	
GANANCIA POR ACCIÓN (SOLO EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA)	90	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA	9001	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900101	
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900102	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA	9002	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900201	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900202	
UTILIDAD A REINVERTIR (INFORMATIVO)	91	

EL REPRESENTANTE LEGAL DECLARA QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS.
LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

CERTIFICO Que el presente balance ha sido enviado electrónicamente por el Representante Legal en virtud de una Declaración de Responsabilidad firmada por éste que obvia las firmas autógrafas. Esta copia es fiel reproducción del documento que consta en nuestros archivos.

Este documento será válido sólo y únicamente con la certificación y firma del funcionario de la Superintendencia de Compañías autorizado para el efecto.

Estado de Resultados Petrex S.A. 2012

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS		RAZÓN SOCIAL	PETREX S.A.		
		DIRECCIÓN	AV. 8 DE DICIEMBRE N°42 Y IGNACIO BOSSARD		
		EXPEDIENTE	158641		
		RUC	09244476201		
		AÑO	2012		
		FORMULARIO	SC/NIF 158641 2012.1		
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DDMM/AAAA)			30/04/2013		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
ACTIVO	1	78.767.914,08	PASIVO	2	43.461.835,76
ACTIVO CORRIENTE	101	49.448.823,40	PASIVO CORRIENTE	201	43.419.848,47
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	10101	11.742.088,51	PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADO	20101	
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	22.636.481,05	PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIEROS	20102	
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201		CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	8.604.120,60
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	1010202		LOCALES	2010301	1.919.730,94
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1010203		DEL EXTERIOR	2010302	6.684.389,66
(H) PROVISIÓN POR DETERIORO	1010204		OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20104	0,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1010205	22.302.408,94	LOCALES	2010401	
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	101020501		DEL EXTERIOR	2010402	
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	101020502	22.302.408,94	PROVISIONES	20105	2.844.142,81
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	1010206		LOCALES	2010501	2.780.828,41
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	1010207	152.408,11	DEL EXTERIOR	2010502	83.314,40
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1010208	181.684,00	PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS	20106	
(H) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010209		OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	2.332.342,51
INVENTARIOS	10103	12.467.550,48	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	642.952,66
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	1010301		IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010702	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	1010302		CON EL IESS	2010703	133.448,72
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	1010303		POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	150.014,59
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIO	1010304		PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	1.308.826,52
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	1010305		DIVIDENDOS POR PAGAR	2010706	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - COMPRADO DE TERCEROS	1010306	11.871.343,00	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	20108	13.630.508,30
MERCADERÍAS EN TRANSITO	1010307	508.215,00	OTROS PASIVOS FINANCIEROS	20109	
OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	1010308		ANTICIPOS DE CLIENTES	20110	15.968.138,00
OBRAS TERMINADAS	1010309		PASIVOS DIRECTAMENTE ASOCIADOS CON LOS ACTIVOS NO CORRIENTES Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	20111	
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCIÓN	1010310		PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20112	52.408,22
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	1010311		JUBILACIÓN PATRONAL	2011201	26.725,36
OTROS INVENTARIOS	1010312		OTROS BENEFICIOS A LARGO PLAZO PARA LOS EMPLEADOS	2011202	25.770,84
(H) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PÉRDIDAS EN EL INVENTARIO	1010313		OTROS PASIVOS CORRIENTES	20113	
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	84.105,15	PASIVO NO CORRIENTE	202	42.187,29
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	71.136,20	PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	20201	
ARRENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010402	12.800,00	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20202	0,00
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403		LOCALES	2020201	
OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	1010404	458,92	DEL EXTERIOR	2020202	
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	2.512.408,66	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20203	0,00
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	1010501	2.441.008,20	LOCALES	2020301	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	71.400,46	DEL EXTERIOR	2020302	
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	1010503		CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	20204	0,00
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	10106		LOCALES	2020401	
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (NIC 11 Y SECC.23 PYMES)	10107		DEL EXTERIOR	2020402	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	10108		OBLIGACIONES EMITIDAS	20205	
			ANTICIPOS DE CLIENTES	20206	
			PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20207	42.187,29
			JUBILACIÓN PATRONAL	2020701	25.240,34
			OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	2020702	16.946,95
			OTRAS PROVISIONES	20208	
			PASIVO DIFERIDO	20209	0,00

ACTIVO NO CORRIENTE	102	29,321,090.05	INGRESOS DIFERIDOS	303901	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	10201	24,938,083.12	PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	303902	
TERRENOS	1020101		OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	30210	
EDIFICIOS	1020102		PATRIMONIO NETO	3	35,306,078.32
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103		CAPITAL	301	10,000.00
INSTALACIONES	1020104		CAPITAL SUSCrito O ASIGNADO	30101	10,000.00
MUEBLES Y ENSERES	1020105	48,288.02	(-) CAPITAL SUSCrito NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	30102	
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	33,401,529.07	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	302	35,586,282.03
BARCOS, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	1020107		PRIMA POR EMISIÓN PRIMARIA DE ACCIONES	303	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	151,876.90	RESERVAS	304	0.00
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109		RESERVA LEGAL	30401	
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020110	5,486,431.33	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402	
REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	1020111		OTROS RESULTADOS INTEGRALES	305	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-14,090,022.23	SUPERAVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	30601	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020113		SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	30602	
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1020114	0.00	SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES	30603	
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011401		OTROS SUPERAVIT POR REVALUACIÓN	30604	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011402		RESULTADOS ACUMULADOS	306	-6,351,581.03
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011403		GANANCIAS ACUMULADAS	30601	
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	10202	0.00	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	30602	-7,197,965.08
TERRENOS	1020201		RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	848,384.25
EDIFICIOS	1020202		RESERVA DE CAPITAL	30604	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1020203		RESERVA POR DONACIONES	30605	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1020204		RESERVA POR VALUACIÓN	30606	
ACTIVOS BIOLÓGICOS	10203	0.00	SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES	30607	
ANIMALES VIVOS EN CRECIMIENTO	1020301		RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	6,061,397.82
ANIMALES VIVOS EN PRODUCCIÓN	1020302		GANANCIA NETA DEL PERIODO	30701	6,061,397.82
PLANTAS EN CRECIMIENTO	1020303		(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	30702	
PLANTAS EN PRODUCCIÓN	1020304				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	1020305				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	1020306				
ACTIVO INTANGIBLE	10204	5,783.07			
PLUSVALÍAS	1020401				
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	1020402				
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1020403				
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	1020404	-489.09			
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	1020405				
OTROS INTANGIBLES	1020406	6,253.76			
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	10205	1,205,288.48			
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10206	297,305.38			
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1020601	297,305.38			
(-) PROVISIÓN POR DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1020602				
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	1020603				
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES DE ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	1020604				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10207	2,734,539.00			
INVERSIONES SUBSIDIARIAS	1020701				
INVERSIONES ASOCIADAS	1020702				
INVERSIONES NEGOCIOS CONJUNTOS	1020703				
OTRAS INVERSIONES	1020704				
(-) PROVISIÓN VALUACIÓN DE INVERSIONES	1020705				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1020706	2,734,539.00			

EL REPRESENTANTE LEGAL, DECLARA QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS. LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

Notas y Alcances Económicos Petrex S.A. 2011 – 2012

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2012

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2012	2011
Activos			
Activos corrientes:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	11,746,089	972,075
Deudores comerciales	8 (a)	22,302,409	3,758,753
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	152,408	1,008,150
Impuestos por cobrar	11	2,512,499	3,469,637
Otras cuentas por cobrar	10	181,664	131,061
Inventarios, neto	12	12,467,559	6,949,442
Gastos pagados por anticipado		84,196	64,990
Total activos corrientes		49,446,824	16,354,108
Activos no corrientes:			
Otras cuentas por cobrar	10	297,395	288,858
Maquinaria, muebles y equipos, neto	14	25,003,867	9,174,580
Otros activos	13	2,724,540	2,804,965
Activo por impuesto diferido	19 (c)	1,295,288	1,025,337
Total activos no corrientes		29,321,090	13,293,750
Total activos		78,767,914	29,647,858



Roberto Amico
Apoderado General



Georgeta Jarrin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)**Estado de situación financiera**

Al 31 de diciembre de 2012

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2012	2011
Pasivos e inversión de la casa matriz			
Pasivos corrientes:			
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	15	5,240,632	1,986,332
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	10	19,838,139	27,461,508
Impuesto por pagar	11	642,953	345,893
Beneficios a empleados	16	1,088,290	153,253
Ingresos diferidos	17	15,956,138	-
Total pasivo corriente		43,367,152	29,946,986
Pasivo no corriente:			
Obligaciones por beneficios post-empleo	18	94,684	42,454
Total pasivo		43,461,836	29,989,440
Inversión de la casa matriz			
Capital asignado	19	10,000	10,000
Aportes para futura capitalización	21	35,586,262	-
Déficit acumulado		(290,184)	(351,582)
Total inversión de la casa matriz		35,306,078	(341,582)
Total pasivo e inversión de la casa matriz		78,767,914	29,647,858


Roberto Amici
Apoderado General

Georgetta Jarrin
Jefe Financiera

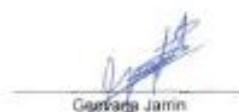
Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)**Estado de resultados integrales**

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2012	2011
Ingresos de actividades ordinarias		41,420,084	20,518,847
Costo de Ventas	22	(33,565,235)	(20,454,308)
Utilidad Bruta		7,854,849	84,539
Gastos operativos			
Gastos de administración	23	(594,293)	(511,413)
Gastos de venta	24	(46,781)	(107,114)
		(641,074)	(618,527)
Utilidad (pérdida) en operación		7,213,775	(53,988)
Ingreso (gastos) financieros		623,500	(125,543)
Ingresos (gastos) no operacionales		9,327	41,670
Utilidad (pérdida) antes del impuesto a la renta		7,846,602	(83,861)
Impuesto a la renta	19 (b)	(1,785,204)	(559,105)
Utilidad (pérdida) neta del año		6,061,398	(1,197,966)


Roberto Amici
Apoderado General

Gabriela Jamin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de Cambios de Inversión Petrex S.A. 2011 - 2012

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de cambios en la inversión de la casa matriz

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2012
Expresado en Dólares de E.U.A.

	Capital asignado	Aportes para futura capitalización	Resultados Acumulados			
			Ajustes de primera adopción	Reserva Facultativa	Resultados Acumulados	Total
Saldo al 31 de diciembre de 2010	10.000	-	455.356	216.848	(2.449.784)	(1.777.780)
Más (menos):						
Asorción de pérdidas acumuladas (Ver Nota 20)	-	-	-	-	2.634.164	2.634.164
Pérdida neta	-	-	-	-	(1.197.966)	(1.197.966)
Saldo al 31 de diciembre de 2011	10.000	-	455.356	216.848	1.023.598	(351.582)
Aportes para futura capitalización (Ver Nota 21)	-	35.586.262	-	-	-	-
Anticipo de dividendos (Ver Nota 6)	-	-	-	-	(6.000.000)	(6.000.000)
Utilidad neta	-	-	-	-	6.061.398	6.061.398
Saldo al 31 de diciembre de 2012	10.000	35.586.262	455.356	216.848	1.084.994	(280.184)



Roberto Amico
Apoderado General



Gladys Jarrin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados

Estado de Flujo de Efectivo Petrex S.A. 2011 – 2012

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de flujos de efectivo

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2012

Expresados en Dólares de E.U.A

	2012	2011
Flujos de efectivo netos de actividades de operación:		
Utilidad (pérdida) antes de impuesto a la renta	7,546,602	(1,197,966)
Ajustes para conciliar la utilidad antes de impuesto a la renta con el efectivo neto provisto por (utilizado en) las actividades de operación:		
Depreciaciones	3,876,894	2,441,194
Amortización	1,297,633	1,942,696
Reserva para jubilación patronal y desempleo, neto	52,236	20,686
Provisión obsolescencia de inventario	139,256	16,942
Variación en capital de trabajo		
Variación de activos – (aumento) disminución		
Deudores comerciales	(18,543,656)	285,200
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	855,742	2,046,308
Impuestos por cobrar	(1,038,017)	722,021
Otras cuentas por cobrar	(59,140)	(97,808)
Inventarios, neto	(3,657,375)	616,611
Gastos pagados por anticipado	(19,206)	(23,356)
Variación de pasivos – aumento (disminución)		
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	3,254,300	(2,313,828)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	27,562,694	(8,416,609)
Impuestos por pagar	562,531	278,969
Beneficios empleados	1,536,037	(104,640)
Ingresos diferidos	15,666,136	-
Impuesto a la renta pagado	(265,471)	(433,048)
Efectivo neto provisto por (utilizado en) las actividades de operación	37,668,594	(5,217,328)
Flujos de efectivo de actividades de inversión:		
Adiciones a maquinaria, muebles y equipo	(20,376,204)	(1,344,585)
Ventas y bajas de maquinaria, muebles y equipo	668,832	10,752,231
Adiciones cargos diferidos	(1,217,208)	(1,048,289)
Efectivo neto (utilizado en) provisto por actividades de inversión	(20,924,580)	8,474,867
Flujos de efectivo de actividades de financiamiento:		
Préstamos recibidos	-	(3,444,866)
Intereses pagados	-	(126,746)
Dividendos pagados	(6,060,000)	-
Efectivo neto (utilizado en) actividades de financiamiento	(6,060,000)	(3,571,712)
Incremento neto del efectivo en caja y bancos	10,774,014	885,917
Efectivo en caja y bancos:		
Saldo al inicio	972,075	286,158
Saldo al final	11,746,089	972,075


 Roberto Ariza
 Apoderado General


 Gabriela Jamin
 Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Balance General Petrex S.A. 2013

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	RAZÓN SOCIAL	PETREX S.A.
	DIRECCIÓN	AV. 8 DE DICIEMBRE N°3-42 Y IGNACIO BOSSANO
	EXPEDIENTE	159841
	PLC	080244470201
	AÑO	2013
FORMULARIO		SC-NIF-159841-2013.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (CONMIRAAA)		07/01/2014
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
CUENTA	CÓDIGO	VALORES
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	41	72.982.736,10
VENTA DE BIENES	4101	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4102	40.384.784,00
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	4103	
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	4104	
REGALÍAS	4105	
INTERESES	4106	0,00
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	410601	
OTROS INTERESES GENERADOS	410602	
DIVIDENDOS	4107	
GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	4108	
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	4109	25.577.951,10
(-) DESOLICITO EN VENTAS	4110	
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	4111	
(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	4112	
(-) OTRAS REGALÍAS COMERCIALES	4113	
GANANCIA BRUTA -> SUBTOTAL A (41 - 51)	42	10.721.582,59
OTROS INGRESOS	43	368.821,53
DIVIDENDOS	4301	
INTERESES FINANCIEROS	4302	368.821,53
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4303	
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4304	
OTRAS RENTAS	4305	
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	51	62.241.153,51
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	5101	3.182.781,16
(-) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510101	11.871.343,03
(-) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510102	845.331,37
(-) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510103	1.261.917,26
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510104	-10.795.811,10
(-) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	510105	
(-) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	510106	
(-) IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	510107	
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	510108	
(-) INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510109	
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510110	
(-) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	510111	
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	510112	
(-) MANO DE OBRA DIRECTA	5102	7.733.031,39
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510201	7.733.031,39
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510202	
(-) MANO DE OBRA INDIRECTA	5103	0,00
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510301	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510302	
(-) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	5104	51.325.340,96
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	510401	4.472.408,29
DETERIORO O PÉRDIDAS DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	510402	
DETERIORO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	510403	
EFFECTO VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	510404	
GASTO POR GARANTÍAS EN VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	510405	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	510406	1.848.396,00
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	510407	710.820,19
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	510408	44.293.925,80
GASTOS	52	933.783,61

	DE VENTA		ADMINISTRATIVOS	
GASTOS	5201	0,00	5202	933.783,61
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	520101		520201	281.218,34
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	520102		520202	51.079,33
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	520103		520203	34.489,47
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	520104		520204	
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	520105		520205	41.975,43
REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS	520106		520206	
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	520107		520207	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	520108		520208	12.150,96
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	520109		520209	
COMISIONES	520110		520210	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	520111		520211	0,00
COMBUSTIBLES	520112		520212	
LUBRICANTES	520113		520213	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	520114		520214	17.284,69
TRANSPORTE	520115		520215	965,69
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	520116		520216	17.125,79
GASTOS DE VIAJE	520117		520217	29.891,96
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	520118		520218	4.108,16
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	520119		520219	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	520120	0,00	520220	
DEPRECIACIONES	520121	0,00	520221	2.881,16
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012101		52022101	2.881,16
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	52012102		52022102	
AMORTIZACIONES	520122	0,00	520222	0,00
INTANGIBLES	52012301		52022301	
OTROS ACTIVOS	52012302		52022302	
GASTO DETERIORO	520123	0,00	520223	0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012301		52022301	
INVENTARIOS	52012302		52022302	
INSTRUMENTOS FINANCIEROS	52012303		52022303	
INTANGIBLES	52012304		52022304	
CLIENTES POR COBRAR	52012305		52022305	
OTROS ACTIVOS	52012306		52022306	
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	520124	0,00	520224	0,00
MANO DE OBRA	52012401		52022401	
MATERIALES	52012402		52022402	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	52012403		52022403	
GASTO POR REESTRUCTURACIÓN	520125		520225	
VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	520126		520226	
GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)	520127		520227	
OTROS GASTOS	520128		520228	440.612,43
GASTOS FINANCIEROS			5203	0,00
INTERESES			520301	
COMISIONES			520302	
GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS			520303	
DIFERENCIA EN CAMBIO			520304	
OTROS GASTOS FINANCIEROS			520305	
OTROS GASTOS			5204	0,00
PERDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS			520401	
OTROS			520402	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS → SUBTOTAL B (A + 43 - 52)			80	10.156.620,51
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES			81	1.523.493,06
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS → SUBTOTAL C (B - 81)			82	8.633.127,45
IMPUESTO A LA RENTA CALCULADO			83	2.155.710,72
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO → SUBTOTAL D (C - 83)			84	6.477.416,73
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO			85	
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO			86	21.510,46
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS			87	
INGRESOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS			71	

GASTOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS	72	
GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL E (71 - 72)	73	0,00
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	74	
GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL F (E - 74)	75	0,00
IMPUESTO A LA RENTA OBLIGADO	76	
GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL G (F - 76)	77	0,00
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL PERIODO → SUBTOTAL H (D + G)	79	8.408.927,17
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	7901	
PARTICIPACIÓN ATREBUIBLE A LA NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	7902	
COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL	81	0,00
DIFERENCIA DE CAMBIO POR CONVERSIÓN	8101	
VALUACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	8102	
GANANCIAS POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8103	
GANANCIAS (PERDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	8104	
REVERSIÓN DEL DETERIORO (PERDIDA POR DETERIORO) DE UN ACTIVO REVALUADO	8105	
PARTICIPACIÓN DE OTRO RESULTADO INTEGRAL DE ASOCIADAS	8106	
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL	8107	
OTROS (DETALLAR EN NOTAS)	8108	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO → SUBTOTAL I (81 + 81)	82	8.408.927,17
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	8201	
PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	8202	
GANANCIA POR ACCIÓN (SOLO EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA)	90	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA	9001	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900101	
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900102	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA	9002	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900201	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900202	
UTILIDAD A REINVERTIR (INFORMATIVO)	91	

AMO ROBERTO
172349967

REPRESENTANTE LEGAL

JARRIN SUTRONVELCE GEOVANA
1002546818
17940

CONTADOR

EL REPRESENTANTE LEGAL DECLARA QUE LOS DATOS QUE CONSTITUYEN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS.
LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

CERTIFICO Que el presente balance ha sido enviado electrónicamente por el Representante Legal en virtud de una Declaración de Responsabilidad firmada por éste que obvia las firmas autógrafas. Esta copia es fiel reproducción del documento que consta en nuestros archivos.

Este documento es válido sólo y únicamente con la certificación y firma del funcionario de la Superintendencia de Compañías autorizado para el efecto.

Estado de Resultados Petrex S.A. 2013

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS		PRENSA SOCIAL		PETREX S.A.			
		DIRECCIÓN		AV. 6 DE DICIEMBRE N°3-42 Y IGNACIO BOSSANO			
		EXPEDIENTE		159641			
		PUC		090344470001			
		AÑO		2013			
		FORMULARIO		SC/NIF-159641-2013-1			
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (COMMAAAA)				01/01/2014			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA							
ACTIVO		1	77.065.231,40	PASIVO		2	32.041.642,34
ACTIVO CORRIENTE	101	55.222.921,12		PASIVO CORRIENTE	201	31.946.958,02	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	10101	4.454.860,08		PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADO	20101		
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	34.219.819,18		PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIEROS	20102		
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201			CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	2.670.366,30	
ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	1010202			LOCALES	2010301	2.138.530,97	
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1010203			DEL EXTERIOR	2010302	531.854,33	
(H) PROVISIÓN POR DETERIORO	1010204			OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20104	0,00	
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1010205	32.506.950,47		LOCALES	2010401		
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENERAN INTERESES	101020501			DEL EXTERIOR	2010402		
ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENERAN INTERESES	101020502	32.506.950,47		PROVISIONES	20105	3.413.138,99	
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	1010206			LOCALES	2010501	3.413.138,99	
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	1010207	1.574.275,73		DEL EXTERIOR	2010502		
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1010208	45.580,98		PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS	20106		
(H) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010209			OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	4.701.268,07	
INVENTARIOS	10103	12.580.188,28		CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	1.878.002,44	
INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA	1010301			IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010702	948.421,49	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO	1010302			CON EL IESS	2010703	166.650,70	
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	1010303			POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	184.601,96	
INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIO	1010304			PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	1.523.403,08	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA	1010305			DIVIDENDOS POR PAGAR	2010706		
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERÍA EN ALMACÉN - COMPRADO DE TERCEROS	1010306	10.795.811,10		CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	20108	15.800.160,54	
MERCADERÍAS EN TRÁNGITO	1010307	1.907.451,21		OTROS PASIVOS FINANCIEROS	20109		
OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	1010308			ANTICIPOS DE CLIENTES	20110	5.294.138,39	
OBRAS TERMINADAS	1010309			PASIVOS DIRECTAMENTE ASOCIADOS CON LOS ACTIVOS NO CORRIENTES Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	20111		
MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCIÓN	1010310			PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20112	58.857,90	
INVENTARIOS REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	1010311			JUBILACIÓN PATRONAL	2011201	33.062,07	
OTROS INVENTARIOS	1010312			OTROS BENEFICIOS A LARGO PLAZO PARA LOS EMPLEADOS	2011202	25.775,88	
(H) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PÉRDIDAS EN EL INVENTARIO	1010313	-204.074,05		OTROS PASIVOS CORRIENTES	20113		
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	10104	79.811,44		PASIVO NO CORRIENTE	202	94.683,32	
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010401	89.187,54		PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	20201		
ARRENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO	1010402	9.738,70		CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20202	0,00	
ANTICIPOS A PROVEEDORES	1010403			LOCALES	2020201		
OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	1010404	887,34		DEL EXTERIOR	2020202		
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	3.932.444,30		OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20203	0,00	
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	1010501	3.852.848,94		LOCALES	2020301		
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	79.597,62		DEL EXTERIOR	2020302		
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	1010503			CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	20204	0,00	
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS	10106			LOCALES	2020401		
CONSTRUCCIONES EN PROCESO (N/C 11 Y SECC. 23 PYMES)	10107			DEL EXTERIOR	2020402		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	10108			OBLIGACIONES EMITIDAS	20205		
				ANTICIPOS DE CLIENTES	20206		
				PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20207	94.683,32	
				JUBILACIÓN PATRONAL	2020701	51.965,73	
				OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	2020702	42.717,79	
				OTRAS PROVISIONES	20208		
				PASIVO DIFERIDO	20209	0,00	

ACTIVO NO CORRIENTE	100	21.832.310,78	INGRESOS DIFERIDOS	302001	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	10201	18.848.153,46	PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	302002	
TERRENOS	1020101		OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	30210	
EDIFICIOS	1020102		PATRIMONIO NETO	3	45.013.580,96
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103		CAPITAL	301	38.804.848,10
INSTALACIONES	1020104		CAPITAL SUBORDINADO O ASIGNADO	30101	38.804.848,10
MUEBLES Y ENGRES	1020105	80.657,01	(-) CAPITAL SUBORDINADO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	30102	
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	30.510.322,08	APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	302	
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	1020107		PRIMA POR EMISIÓN PRIMARIA DE ACCIONES	303	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	172.980,98	RESERVAS	304	0,00
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	1020109		RESERVA LEGAL	30401	
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020110	4.866.508,01	RESERVA FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402	
REPUESTOS Y HERRAMIENTAS	1020111		OTROS RESULTADOS INTEGRALES	305	0,00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-18.972.304,08	SUPERAVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	30601	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020113		SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	30602	
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1020114	0,00	SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES	30603	
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011401		OTROS SUPERAVIT POR REVALUACIÓN	30604	
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011402		RESULTADOS ACUMULADOS	306	-290.183,74
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	102011403		GANANCIAS ACUMULADAS	30601	
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	10202	0,00	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	30602	-1.136.567,96
TERRENOS	1020201		RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	846.384,25
EDIFICIOS	1020202		RESERVA DE CAPITAL	30604	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1020203		RESERVA POR DONACIONES	30605	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	1020204		RESERVA POR VALUACIÓN	30606	
ACTIVOS BIOLÓGICOS	10203	0,00	SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES	30607	
ANIMALES VIVOS EN CRECIMIENTO	1020301		RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	6.408.927,17
ANIMALES VIVOS EN PRODUCCIÓN	1020302		GANANCIA NETA DEL PERÍODO	30701	6.408.927,17
PLANTAS EN CRECIMIENTO	1020303		(-) PÉRDIDA NETA DEL PERÍODO	30702	
PLANTAS EN PRODUCCIÓN	1020304				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	1020305				
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	1020306				
ACTIVO INTANGIBLE	10204	5.158,49			
PLUSVALÍAS	1020401				
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE, CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES	1020402				
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	1020403				
(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	1020404	-1.005,27			
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE	1020405				
OTROS INTANGIBLES	1020406	6.253,76			
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	10205	1.316.748,95			
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	10206	300.950,36			
ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1020601	300.950,36			
(-) PROVISIÓN POR DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO	1020602				
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	1020603				
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES DE ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	1020604				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	10207	1.561.240,00			
INVERSIONES SUBSIDIARIAS	1020701				
INVERSIONES ASOCIADAS	1020702				
INVERSIONES NEGOCIOS CONJUNTOS	1020703				
OTRAS INVERSIONES	1020704				
(-) PROVISIÓN VALUACIÓN DE INVERSIONES	1020705				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	1020706	1.561.240,00			

AÑO ROBERTO

JARRIN BUITRONE LIDIE GIOVANA

Notas y Alcances Económicos Petrex S.A. 2012 – 2013

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2013

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2013	2012
Activos			
Activos corrientes:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	4,404,661	11,746,089
Deudores comerciales	8	32,596,959	22,902,408
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	1,574,276	152,408
Impuestos por cobrar	11	3,852,847	2,512,498
Otras cuentas por cobrar	10	45,581	181,864
Inventarios, neto	12	12,589,185	12,467,559
Gastos pagados por anticipado		79,811	84,196
Total activos corrientes		55,143,323	48,446,824
Activos no corrientes:			
Otras cuentas por cobrar	18	300,869	297,395
Maquinaria, muebles y equipos, neto	14	18,553,312	25,003,867
Otros activos	13	1,561,241	2,724,540
Activo por impuesto diferido	16 (c)	1,318,799	1,295,288
Total activos no corrientes		21,832,311	29,321,090
Total activos		76,975,634	78,767,914



Roberto Amici
Apoderado General



Geovana Jamín
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2013

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2013	2012
Pasivos e inversión de la casa matriz			
Pasivos corrientes:			
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	15	8,083,525	5,240,632
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	9	15,809,170	19,838,139
Impuesto por pagar	11	2,744,916	642,953
Beneficios a empleados	16	1,878,755	1,689,290
Ingresos diferidos	17	5,294,138	15,956,138
Total pasivo corriente		31,808,504	43,367,152
Pasivo no corriente:			
Beneficios a empleados	16 (b)	153,541	84,684
Total pasivo		31,962,045	43,451,836
Inversión de la casa matriz			
Capital asignado	19	36,804,846	10,000
Aportes para futura capitalización	19(a)	-	35,588,262
Resultados acumulados		8,208,743	(290,184)
Total inversión de la casa matriz		45,013,589	35,306,078
Total pasivo e inversión de la casa matriz		76,975,634	78,757,914



Roberto Amici
Apoderado General



Geolania Jamín
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de resultados integrales

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2013

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2013	2012
Ingresos de actividades ordinarias	20	72,962,632	41,420,084
Costo de Ventas	21	(63,748,480)	(33,569,110)
Utilidad Bruta		9,214,152	7,850,974
Gastos operativos			
Gastos de administración	22	(910,671)	(590,418)
Gastos de venta		(22,487)	(46,781)
		(933,158)	(637,199)
Utilidad en operación		8,281,014	7,213,775
Ingreso financieros		350,984	623,500
Ingresos no operacionales		1,129	8,327
Utilidad antes del impuesto a la renta		8,633,127	7,845,602
Impuesto a la renta	16 (a)	(2,134,200)	(1,785,204)
Utilidad neta del año		6,498,927	6,061,398
Resultados integrales del año		6,498,927	6,061,398



Roberto Amici
Apoderado General



Geovana Jamín
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de Cambios en la Inversión de la Casa Matriz Petrex S.A. 2013

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)

Estado de cambios en la inversión de la casa matriz

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2013

Expresado en Dólares de E.U.A.


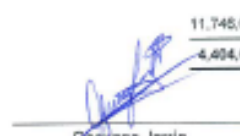
	Capital asignado	Aportes para futura capitalización	Ajustes de primera adopción	Resultados Acumulados			Total Patrimonio
				Reserva Facultativa	Resultados Acumulados	Total	
Saldo al 31 de diciembre de 2011	10,000	-	455,356	216,648	(1,023,586)	(351,582)	(341,582)
Aportes para futura capitalización (Ver Nota 19 a)	-	35,506,262	-	-	-	-	35,506,262
Anticipo de dividendos (Ver Nota 8)	-	-	-	-	(6,000,000)	(6,000,000)	(6,000,000)
Utilidad neta	-	-	-	-	6,051,368	6,051,368	6,051,368
Saldo al 31 de diciembre de 2012	10,000	35,506,262	455,356	216,648	(962,188)	(290,184)	35,305,078
Aumento capital asignado (Ver Nota 19 a)	38,794,846	(35,506,262)	-	-	-	-	3,208,584
Utilidad neta	-	-	-	-	6,498,927	6,498,927	6,498,927
Saldo al 31 de diciembre de 2013	38,804,846	-	455,356	216,648	5,536,739	6,208,743	45,013,589


 Geoffrey Jamín
 Jefe Financiera


 Roberto Amiel
 Apoderado General

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de Flujo de Efectivo Petrex S.A. 2012 – 2013

Petrex S. A. (Sucursal Ecuador)		
Estado de flujos de efectivo		
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2013		
Expresados en Dólares de E.U.A.		
	2013	2012
Flujos de efectivo netos de actividades de operación:		
Utilidad antes de impuesto a la renta	8,833,127	7,846,902
Ajustes para conciliar la utilidad antes de impuesto a la renta con el efectivo neto (utilizado en) provisto por las actividades de operación-		
Depreciaciones	4,473,033	3,878,094
Amortización	2,355,318	1,297,833
Reserva para jubilación patronal y desahucio, neto	58,857	52,230
Provisión obsolescencia de inventario	48,774	139,258
Variación en capital de trabajo		
Variación de activos – (aumento) disminución		
Deudores comerciales	(10,294,560)	(18,543,695)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	8,389,845	1,144,281
Impuestos por cobrar	(1,340,348)	(1,066,017)
Otras cuentas por cobrar	132,519	(59,140)
Inventarios, neto	(170,403)	(5,657,375)
Gastos pagados por anticipado	4,385	(19,206)
Variación de pasivos – aumento (disminución)		
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	842,892	3,254,300
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(4,080,734)	10,580,974
Impuestos por pagar	(125,238)	562,531
Beneficios empleados	187,485	1,536,037
Ingresos diferidos	(10,662,000)	15,958,138
Impuesto a la renta pagado	71,490	(285,471)
Efectivo neto (utilizado en) provisto por las actividades de operación	(1,475,568)	28,615,213
Flujos de efectivo de actividades de inversión:		
Adiciones a maquinaria, muebles y equipo	(5,505,643)	(3,179,337)
Ventas y bajas de maquinaria, muebles y equipo	832,802	555,348
Adiciones cargos diferidos	(1,182,019)	(1,217,208)
Efectivo neto provisto por (utilizado en) actividades de inversión	5,865,860	(3,841,199)
Flujos de efectivo de actividades de financiamiento:		
Préstamos recibidos	-	-
Intereses pagados	-	-
Dividendos pagados	-	(5,000,000)
Efectivo neto (utilizado en) actividades de financiamiento	-	(5,000,000)
(Disminución) incremento neto del efectivo en caja y bancos	(7,341,428)	10,774,014
Efectivo en caja y bancos:		
Saldo al inicio	11,745,089	972,075
Saldo al final	4,404,661	11,746,089
 Roberto Amici Apoderado General		
 Degrana Jarrin Jefe Financiera		
Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados		

[illegible]

[illegible]

PROVEEDORES NO REGISTRADOS	RELACIONADOR DEL EXTERIOR	044	+	0.00	(H) CREDITO Y CUANTO DEDUCIBLES INCLUIDOS PARA DEDUCIR PERDIDAS RESULTANTES DE IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO	078	+	0.00
RELACIONADOR LOCAL	LOCAL	042	+	0.00				
INSTITUCIONES FINANCIERAS NO CONTRIBUYENTES	RELACIONADOR DEL EXTERIOR	045	+	0.00	UTILIDAD DISPONIBLE	079	+	14143702.40
PROVEEDORES DE ACCIONES O BONOS	LOCAL	041	+	0.00	PERDIDA ILICITA A AMORTIZACIÓN EN PERÍODOS DE 10 AÑOS	080	+	0.00
OTRAS ENTIDADES Y DOCUMENTOS	RELACIONADOR LOCAL	043	+	0.00	UTILIDAD A REINVERTIR Y CAPITALIZAR	081	+	0.00
FOR PAGAR NO CONTRIBUYENTES	RELACIONADOR LOCAL	047	+	0.00	SALDO DELEGADO GRATUITO	082	+	14143702.40
PAYEE POR CREDITOS DE ADQUISICIÓN DE FINANCIAMIENTO (PORCIÓN NO CONTRIBUYENTE)	RELACIONADOR LOCAL	050	+	0.00	TOTAL IMPUESTO CALCADO ((081 + Saldo reinversión de utilidades) + (102 x Saldo general asociaciones))	083	+	14143702.40
TRANSFERENCIAS CABA MATRIZ Y SUBSIDIARIAS		054	+	0.00	(I) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL SUBSIDIARIO FISCAL DECLARADO	084	(-)	888370.38
ANEXO A MOVILIZ		052	+	0.00	(II) IMPUESTO A LA RENTA CALCADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	085	(-)	267958.16
RELACIONES SIMILARES NO CONTRIBUYENTES		055	+	0.00	IMPUESTO TRIBUTARIO DETERMINADO POR ANTICIPO (Aplica para Regímenes Admixtos a 2009)	086	(-)	0.00
ANTICIPOS DE CREDITOS		057	+	0.00	(III) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	087	(-)	888370.38
PROVEEDORES PARA JUBILACIÓN PATRONAL FISCAL		059	+	378473.17	(I) REINVERSIONES EN LA FONTE QUE SE REALIZAN EN EL SUBSIDIARIO FISCAL	088	(-)	1789115.82
PROVEEDORES PARA REINVERSIÓN		062	+	35884.10	(II) REINVERSIONES POR DEDUCCIONES ANTICIPADAS	089	(-)	0.00
OTRAS PROVEEDORES		065	+	0.00	(I) REINVERSIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL SUBSIDIARIO QUE DEDUCIDA CRÉDITO TRIBUTARIO	090	(-)	0.00
TOTAL PROVEEDORES NO CONTRIBUYENTES		068	+	388337.27	(II) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR BENEFICIARIOS PARTICIPACION	091	(-)	0.00
PAYEE POR CREDITOS		069	+	0.00	(I) CREDITO TRIBUTARIO DE ANTE REINVERSIONES	092	(-)	0.00
OTRAS PAYEE		066	+	0.00	(II) CREDITO TRIBUTARIO DETERMINADO POR SUPLENIR A LA SALUD DE DEDUCCION	093	(-)	83337.48
TOTAL DEL PRONTO	IMPUESTO POR PAGAR	069	+	820438.45	(I) DEDUCCIONES Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR CREDITOS REINVERSIONES	094	(-)	0.00
REINVERSIÓN DEL PRONTO		070	+	14143702.40	SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR (068-044-045-047-048-049-050-051-052-053-054-055-056-057-058-059-060-061-062-063-064-065-066-067-068-069-070-071-072-073-074-075-076-077-078-079-080-081-082-083-084-085-086-087-088-089-090-091-092-093-094-095-096-097-098-099-100)	095	+	14002311.80
IMPUESTO A PAGAR		071	+	0.00	SUBTOTAL SALDO A FAVOR (042-043-044-045-046-047-048-049-050-051-052-053-054-055-056-057-058-059-060-061-062-063-064-065-066-067-068-069-070-071-072-073-074-075-076-077-078-079-080-081-082-083-084-085-086-087-088-089-090-091-092-093-094-095-096-097-098-099-100)	096	+	0.00
IMPUESTO A PAGAR		072	+	0.00	IMPUESTO A LA RENTA A ÚNICO	097	+	0.00
IMPUESTO A PAGAR		073	+	0.00	(I) CREDITO TRIBUTARIO PARA LA DEDUCCION DEL IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO	098	+	0.00
IMPUESTO A PAGAR		074	+	0.00	IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	099	+	14002311.80
IMPUESTO A PAGAR		075	+	0.00	SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTES	100	+	14002311.80
IMPUESTO A PAGAR		076	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		077	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		078	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		079	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		080	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		081	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		082	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		083	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		084	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		085	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		086	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		087	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		088	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		089	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		090	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		091	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		092	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		093	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		094	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		095	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		096	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		097	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		098	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		099	+	0.00				
IMPUESTO A PAGAR		100	+	0.00				

Estado de Situación Financiera Petrex S.A. 2013 - 2014

Petrex S.A. (Sucursal Ecuador)

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2014

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2014	2013
Activos			
Activos corrientes:			
Efectivo en caja y bancos	7	5,094,925	4,404,661
Deudores comerciales	8	25,986,258	32,598,956
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	17,409,703	1,574,276
Impuestos por cobrar	11	2,830,596	3,852,847
Otras cuentas por cobrar	10	577,071	45,581
Inventarios, neto	12	10,518,014	12,589,188
Gastos pagados por anticipado		113,214	79,811
Total activos corrientes		62,429,781	55,143,323
Activos no corrientes:			
Otras cuentas por cobrar	10	40,223	300,959
Maquinaria, muebles y equipos, neto	14	30,348,007	18,553,312
Otros activos	13	242,639	1,561,241
Activo por impuesto diferido	15 (c)	1,154,829	1,316,799
Total activos no corrientes		31,785,497	21,832,311
Total activos		94,215,278	76,975,634



Roberto Amici
Apoderado General



Geovana Jarrin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de Situación Financiera Petrex S.A. 2013 – 2014

Petrex S.A. (Sucursal Ecuador)

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2014

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2014	2013
Pasivos			
Pasivos corrientes:			
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	15	6,329,329	6,063,626
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	9	24,893,614	15,609,170
Impuesto por pagar	11	5,704,290	2,744,916
Beneficios a empleados	16	2,582,566	1,676,755
Ingresos diferidos	17	400,000	5,294,138
Total pasivo corriente		39,909,799	31,608,504
Pasivo no corriente:			
Beneficios a empleados	16 (b)	399,297	153,541
Total pasivo		40,279,095	31,962,045
Inversión de la casa matriz			
Capital asignado	19	41,604,846	38,604,846
Resultados acumulados		12,129,336	6,208,743
Total inversión de la casa matriz		53,934,183	44,813,589
Total pasivo e inversión de la casa matriz		94,213,278	76,975,634


Roberto Amici
Apoderado General

Georgeta Jarrin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de Resultados Integrales Petrex S.A. 2013 – 2014

Petrex S.A. (Sucursal Ecuador)

Estado de resultados integrales

Por el año terminado al 31 de diciembre de 2014

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2014	2013
Ingresos de actividades ordinarias	20	81,797,800	72,962,632
Costo de Ventas	21	(88,129,210)	(83,748,480)
Utilidad bruta		13,668,590	9,214,152
Gastos operativos			
Gastos de administración	22	(1,205,245)	(910,671)
Gastos de venta		(24,390)	(22,487)
		(1,229,635)	(933,158)
Utilidad en operación		12,438,955	8,281,014
Ingreso financieros		85,808	350,984
Ingresos no operacionales		28,420	1,129
Utilidad antes del impuesto a la renta		12,533,183	8,633,127
Impuesto a la renta	18 (b)	(3,480,329)	(2,134,200)
Utilidad neta del año		9,052,854	6,498,927
Otros resultados integrales		(132,290)	-
Utilidad Integral, neto de impuestos		8,920,564	6,498,927


Roberto Amici
Apoderado General


Geovana Jarrin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de cambios en la inversión de la casa Matriz 2014

Petrex S.A. (Sucursal Ecuador)

Estado de cambios en la inversión de la casa matriz

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2014

Expresado en Dólares de E.U.A.

	Resultados Acumulados						Total Patrimonio
	Capital asignado	Aportes para futura capitalización	Ajustes de primera adopción	Reserva Facultativa	Resultados Acumulados	Otros Resultados Integrales	
Saldo al 31 de diciembre de 2012	10,000	35,586,262	455,356	216,648	(952,183)	-	35,208,078
Aumento capital asignado (Ver Nota 19 a)	38,794,846	(35,586,262)	-	-	6,408,927	-	3,208,554
Utilidad neta del año	-	-	-	-	-	-	6,408,927
Saldo al 31 de diciembre de 2013	38,894,846	-	455,356	216,648	6,536,738	-	45,013,589
Aumento capital asignado (Ver Nota 19 a)	3,000,000	-	-	-	(3,000,000)	-	-
Utilidad neta del año	-	-	-	-	9,052,854	-	9,052,854
Otros resultados integrales	-	-	-	-	-	(132,260)	(132,260)
Saldo al 31 de diciembre de 2014	41,894,846	-	455,356	216,648	11,589,593	(132,260)	53,934,183



Roberto Armas
Acreditado General



Geovanna Jarrin
Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados.

Estado de Flujo de Efectivo Petrex S.A. 2014

Petrex S.A. (Sucursal Ecuador)


Estado de flujos de efectivo

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2014

Expresados en Dólares de E.U.A.

	2014	2013
Flujos de efectivo netos de actividades de operación:		
Utilidad antes de impuesto a la renta	12,533,183	8,833,127
Ajustes para conciliar la utilidad antes de impuesto a la renta con el efectivo neto (utilizado en) provisto por las actividades de operación:		
Depreciaciones	5,335,444	4,473,033
Amortización	1,316,902	2,355,318
Reserva para jubilación patronal y desahucio, neta	85,321	58,857
Provisión obsolescencia de inventario	50,255	45,774
Variación en capital de trabajo		
Variación de activos – (aumento) disminución:		
Cuentas por cobrar	6,616,701	(10,294,550)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	(8,150,261)	8,389,845
Impuestos por cobrar	1,222,291	(1,340,348)
Otras cuentas por cobrar	(270,753)	132,519
Inventarios, neta	1,914,919	(170,403)
Gastos pagados por anticipado	(33,403)	4,365
Variación de pasivos – aumento (disminución):		
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	245,806	842,692
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7,085,665)	(4,080,734)
Impuestos por pagar	3,224,113	(125,238)
Beneficios empleados	703,665	187,465
Ingresos diferidos	(4,694,138)	(10,962,000)
Impuesto a la renta pagado	(3,582,699)	71,450
Efectivo neto (utilizado en) provisto por las actividades de operación	9,223,460	(1,473,566)
Flujos de efectivo de actividades de inversión:		
Adiciones a maquinaria, muebles y equipo	(8,533,197)	(5,505,643)
Ventas y bajas de maquinaria, muebles y equipo	-	832,802
Adiciones cargos diferidos	-	(1,192,019)
Efectivo neto provisto por (utilizado en) actividades de inversión	(8,533,197)	5,885,869
Incremento (neto del efectivo en caja y bancos)	690,263	(7,341,478)
Efectivo en caja y bancos:		
Saldo al inicio	4,404,661	11,746,089
Saldo al final	5,094,925	4,404,611


 Roberto Amici
 Apoderado General


 Giovana Jarrin
 Jefe Financiera

Las notas adjuntas a los estados financieros son parte integrante de estos estados

6.3.2 BIBLIOGRAFIA

Libros

- 1) KOTLER, PHILIP. (1989). *Mercadotecnia*. Ed. Prentice Hall, 2da. Edición, pp.157-200.
- 2) WALKER O., BOYD H., MULLINS J., LARRECHE J. (2005). *Marketing Estratégico: Enfoque de toma de decisiones*. México DF: Mc Graw Hill.
- 3) LEROY R., MEINERS R. (1990) *Microeconomía*. México DF:Mc Graw Hill.
- 4) ARMSTRONG G., KOTLER P. (2003). *Fundamentos de Marketing*. México DF: Pearson Educación.
- 5) JOHNSON G, SCHOLLES K, WHITTINGTON R, PEARSON, (2006). *Dirección Estratégica*.
- 6) MICHAEL E. PORTER; EDUARDO BUENO CAMPOS (PR.), CARLOS MERINO MORENO (ED. LIT.), MARÍA PAZ SALMADOR SÁNCHEZ (ED. LIT.). – *Ventaja Competitiva Editores*, Madrid: Pirámide, 2010.
- 7) DORNBUSCH R., FISCHER S., STARTZ R. (2004). *Macroeconomía*. México: Mc Graw Hill.
- 8) CHIAVENATO I. (2001). *Administración Proceso Administrativo*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- 9) LAMBIN J., GALLUCCI C., SICURELLO C. (2009) *Dirección de Marketing*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- 10) CHIRIBOGA R. ALBERTO, *Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano*. Edición 4, (2005).

- 11) LOVELOCK C. (1997). *Mercadotecnia de Servicios*. México DF: Prentice-Hall Hispanoamericana.

Internet

- 1) <http://www.amazoniaporlavid.org/es/Dejar-crudo-en-el-subsuelo/ecuador-post-petrolero.html>
- 2) www.petrex.com.pe
- 3) http://es.wikipedia.org/wiki/Iniciativa_Yasun%C3%AD-ITT
- 4) <http://yasuni-itt.gob.ec/inicio.aspx>
- 5) <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/proyectos-petroleros-en-busca-de-financiamiento-330749.html>
- 6) http://westernamazon.org/PLoSONE-SAF_ONLINE-ESPANOL.pdf
- 7) http://www.elcomercio.com.ec/negocios/petroleo-hidrocarburos-Yasuni_ITT-Ecuador-Petroamazonas_0_1000100068.html
- 8) http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Firma-china-apunta-campos-petroleros_0_1075692465.html
- 9) <http://www.monografias.com/trabajos93/sector-energetico-america-latina-y-caribe/sector-energetico-america-latina-y-caribe.shtml>
- 10) <http://www.monografias.com/trabajos72/situacion-actual-mercado-petrolero-mundial/situacion-actual-mercado-petrolero-mundial.shtml>
- 11) <http://www.eumed.net/librosgratis/2007c/313/el%20sector%20petrolero%20de%20Ecuador.html>